

La eficacia de la Ley 4/2013, de reforma de los arrendamientos urbanos, para aumentar la vivienda en alquiler en un contexto europeo*

The efficacy of Act 4/2013, reforming the law of urban leases, to increase tenancy-occupied dwellings in a European context

Por

PROF. DR. SERGIO NASARRE AZNAR
Catedrático de Derecho Civil
Director de la Cátedra de Vivienda
Universidad Rovira i Virgili

RESUMEN: Arrendar una vivienda no es una alternativa real a la compra en muchos países, al tiempo que un bajo porcentaje de vivienda en alquiler impide un buen funcionamiento de este mercado. Las razones para una tasa baja de vivienda en alquiler pueden ser de distinta naturaleza, pero muchas de ellas tienen su origen en el marco legal de los arrendamientos urbanos. Un

* El presente trabajo ha sido posible gracias a la participación del autor, como director, en el Proyecto «Las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda» del Ministerio de Economía y Competitividad (Ref. DER2012-31409) y su participación en el Proyecto TENLAW de la Comisión Europea (Ref. 290694).

arrendamiento diseñado jurídicamente como no flexible, ni estable ni tampoco asequible para los arrendatarios tiene pocas oportunidades de tener éxito. Si al mismo tiempo se añaden incertidumbres legales y escasos rendimientos, pocas garantías y un proceso de desahucio poco eficaz, este tampoco será atractivo para los propietarios. Este trabajo analiza los elementos clave que determinan la tasa de vivienda en alquiler tanto en los tres países con los porcentajes de vivienda en alquiler más altos en Europa como en los cinco países del sur de Europa con bajas tasas de arrendamiento, incluida España que tiene la inferior, y encuentra elementos comunes que fomentan o disuaden a los ciudadanos a la hora de optar por el alquiler de la vivienda en vez de comprarla. Con ello analizamos si la tendencia iniciada en España por la Ley 4/2013 es la acertada para incrementar nuestra tasa de vivienda en alquiler.

ABSTRACT: Renting a home is currently not a real alternative to home-ownership in many countries, while a low percentage of rental housing prevents proper functioning of the market. The reasons for the low rate of rental housing may be different in nature, but many of them are rooted in the legal framework of urban leases. A lease legally designed as not flexible nor stable nor affordable for tenants has little chance of succeeding. If legal uncertainties and poor yields, few guarantees and inefficient eviction process are added to the formula, this type of tenure will neither be attractive to landlords. This article analyzes the key elements that determine the rate of rental housing in the three countries with highest rental housing rates in Europe and in the five southern European countries with low lease rates, including Spain which has the lowest, to find common elements that encourage or discourage citizens when opting for renting their home instead of buying it. This work also analyzes whether the trend started in Spain by Law 4/2013 is the right one to increase rental housing.

PALABRAS CLAVE: Arrendamiento, alquiler, vivienda, tenencia, asequibilidad, flexibilidad, estabilidad, propiedad, retorno, proceso

KEYWORDS: *Lease, tenancy, housing, tenure, affordability, flexibility, stability, homeownership, return, process*

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.—II. ASPECTOS PRINCIPALES DE LA EFICACIA DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS.—III. PERSPECTIVA COMPARADA: LA POSICIÓN DEL PROPIETARIO. 1. RENDIMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS. 2. POSIBILIDADES DE REHABILITACIÓN. A. *Las ayudas públicas a la rehabilitación.* B. *La rehabilitación por renta.* 3. GARANTÍAS

EN CASO DE IMPAGO O DE USO INDEBIDO. *A. Depósito. B. Carga flotante sobre los bienes del inquilino.* 4. PROCESO DE DESAHUCIO.—IV. PERSPECTIVA COMPARADA: LA POSICIÓN DEL ARRENDATARIO. 1. ASEQUIBILIDAD. *A. Renta. B. Servicios del inmueble.* 2. ESTABILIDAD. *A. Contratos de arrendamiento por tiempo indefinido y duración mínima obligatoria. B. Naturaleza jurídica del contrato de arrendamiento. C. Derechos de adquisición preferente. D. Existencia de tenencias intermedias.* 3. FLEXIBILIDAD. *A. Desistimiento anticipado, unilateral y libre del arrendatario. B. Subarriendo unilateral por parte del arrendatario.* 4. PERCEPCIÓN SOCIAL DE LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS.—V. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.

I. INTRODUCCIÓN

La generalización de la vivienda en propiedad y una crisis financiera e inmobiliaria más profunda están relacionadas desde el inicio de la crisis en 2007¹. No es por casualidad que los países europeos más afectados tienen (y han alcanzado en los últimos años) las tasas más altas de vivienda en propiedad y, correlativamente, las tasas más bajas de arrendamiento (si se excluyen los países de la Europa del Este) del continente². Y tampoco lo es que las principales reformas de las leyes de arrendamientos urbanos se hayan realizado en la mayoría de ellos como respuesta a la crisis actual, incluso en algunos casos obligados por la denominada «Troika»³, como requisito para obtener ayuda financiera internacional.

Este trabajo se refiere a aquellos elementos básicos de la legislación de arrendamientos que ayudan a entender cómo la legislación afecta al buen o mal funcionamiento del mercado de vivienda en alquiler en una perspectiva comparada. Y esto es esencial, puesto que un mercado de alquiler ineficiente presiona drásticamente hacia la generalización del dominio como forma de tenencia (incluso para aquellos que claramente no pueden sufragarla), especialmente donde no existen otras formas alternativas (como las tenencias intermedias⁴), favoreciendo así aquellas malas prácticas bancarias que dieron lugar a la crisis de los Estados Unidos (hipotecas *subprime*) y la crisis internacional (riesgo moral —*moral hazard*— al titularizar aquellas hipotecas *subprime*) en 2007, y que todavía persiste en muchos países europeos⁵, incluida España.

Para llevar a cabo la perspectiva comparada, se han elegido algunos países del sur de Europa (España, Portugal, Grecia, Italia y Malta) que, según datos de Eurostat 2011 (véase figura 1), tienen tasas relativamente bajas de vivienda en alquiler (de hecho, las más bajas si dejamos de lado los antiguos países comunistas; España, entre estas, es la más baja, de alrededor del 12%), y los tres países europeos (Suiza, Alemania y Austria) con las tasas de alquiler más altas (alquiler privado y social conjuntamente).

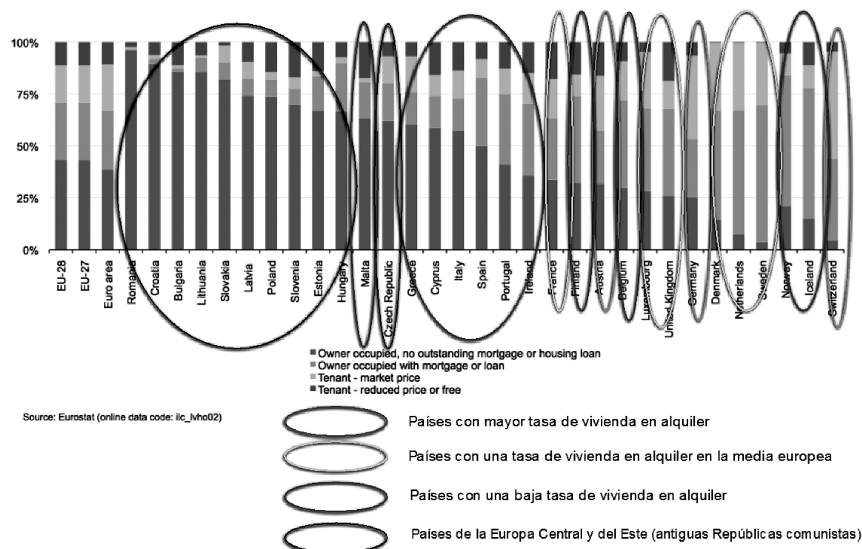


FIGURA 1. Población por forma de tenencia de su vivienda habitual, 2011 (% de población). Fuente: elaboración propia, con datos de Eurostat.

Este artículo ha sido posible gracias a los informes estatales, hasta ahora, provisionales⁶ de la primera investigación de ámbito europeo sobre ley de arrendamientos, respaldada por el 7º Programa Marco de la Comisión europea, el proyecto TENLAW (2012-2015), dirigido por el Prof. C. Schmid de la Universidad de Bremen⁷.

II. ASPECTOS PRINCIPALES DE LA EFICACIA DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS

Propietario y arrendatario ocupan posiciones distintas en un contrato de arrendamiento. Mientras el primero lo ve como una fuente de ingresos y una manera de mantener cuidada y en funcionamiento una vivienda en desuso, el segundo lo ve como su hogar. Y, si la propiedad está hipotecada, el acreedor hipotecario lo ve como un activo financiero⁸.

Estos dos (o tres) posicionamientos, que además son contradictorios, parecen ser a veces irreconciliables. Una de las cuestiones que lo demuestra es que la ley de arrendamientos se considera, en muchas jurisdicciones, como un péndulo (por

ejemplo, Malta o España) que a veces se encuentra demasiado cerca de la posición del propietario, y a veces, en cambio, del arrendatario. Es difícil, como legislador, alcanzar un verdadero equilibrio que de alguna manera satisfaga a ambas partes.

Pero lo que parece importante para un mercado de vivienda en alquiler saludable es que tanto oferta (propietarios) como demanda (arrendatarios) se sientan lo suficientemente cómodos con esta forma de tenencia. La figura 2 muestra factores que, en mi opinión, son algunos de los más relevantes para ambas partes a la hora de arrendar una vivienda y que fundamentan este trabajo.

Como punto de partida, la motivación inicial de los propietarios, tanto privados como profesionales, para arrendar sus viviendas vacías es el rendimiento que obtendrán de ello⁹. En relación a esto, una rentabilidad baja, como en el caso de España (alrededor del 3%, muy cerca de un depósito a plazo, por ejemplo)¹⁰ supone una falta de incentivo para estos propietarios para comprometerse con todo lo que un alquiler implica: riesgo de impago de la renta, riesgo de deterioro o uso indebido de la vivienda por parte del inquilino, y riesgo de que este permanezca en las instalaciones de la propiedad durante semanas, meses o incluso años, aun cuando este haya dejado de pagar, debido a un proceso de desahucio ineficiente.

Por esa razón he recalcado que al menos dos de los aspectos más relevantes para un propietario son la existencia de un sistema eficiente de desahucio (rápido, y si es posible, asequible) y la disposición de ciertas garantías para asegurar el pago de la renta o para hacer reparaciones imputables al arrendatario.

Y finalmente, a veces se produce la situación de que un propietario quiere arrendar una vivienda, pero no puede debido al mal estado de esta. Su capacidad

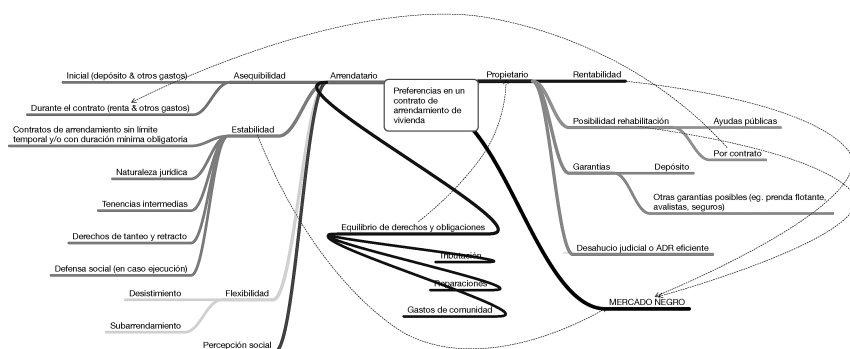


FIGURA 2. Aspectos más relevantes para propietarios y arrendatarios. Se relaciona con el mercado negro. Fuente: elaboración propia.

de rehabilitarla depende de muchos factores (por ejemplo la rentabilidad futura de la renta). Pero dos factores que podrían ayudar son: primero, la existencia de planes públicos que fomenten la rehabilitación de viviendas y/o la regeneración de barrios que incluyan edificios; y, segundo, la posibilidad de acordar con el inquilino que este rehabilite la vivienda, y a cambio, pueda vivir allí, sin tener que pagar renta durante los meses que se acuerde (es decir, la renta se sustituye por un plan de rehabilitación convenido, a cambio de un periodo de tiempo determinado durante el cual el inquilino podrá permanecer en el inmueble).

A su vez, desde mi perspectiva, arrendar la vivienda debería percibirse y estar legalmente preparado para funcionar como una verdadera alternativa a la tenencia en propiedad o, al menos, funcionar de manera eficaz como último mecanismo de acceso a la vivienda en el mercado privado para aquellos que no pueden permitirse comprar (ya sea porque no se les conceda financiación externa, o porque no disponen de la cantidad inicial requerida, que normalmente representa el 20% del valor de la vivienda), los cuales deberían poder hacer frente a las barreras financieras que implica la adquisición de una vivienda. Es decir, si la renta inicial (el depósito) es demasiado elevada o gravosa, el sistema es ineficiente, ya que se está dejando a esa persona sin la posibilidad de acceder a una vivienda (tanto en compra como en alquiler), excepto en esos países que prevén sistemas de tenencias intermedias¹¹. Por este motivo, la asequibilidad del arrendamiento no está únicamente ligado a la renta, sino también a la cantidad inicial requerida. En relación con todo esto se encuentran los gastos relacionados tanto con la propiedad como con el uso de la vivienda. Teóricamente, aquellos gastos (impuestos incluidos) relacionados con la propiedad (por ejemplo, los gastos de comunidad o el IBI) deben abonarse por parte del propietario, mientras que el arrendatario debe sufragar los relacionados con el uso (por ejemplo, tasa de basuras, gas, electricidad, agua). Sin embargo, es posible que en la práctica, todos los gastos se acaben repercutiendo al arrendatario (falta de equilibrio entre derechos y obligaciones), lo que podría representar un coste mensual extra para este, aparte de la renta, que afecta directamente a la asequibilidad de la vivienda.

Los tres últimos factores importantes analizados para el arrendatario son la estabilidad, la flexibilidad y la percepción social de arrendar una vivienda (en vez de comprarla)¹². En relación al primero, los inquilinos deberían tener cierto grado de seguridad en relación a la permanencia en la vivienda o, al menos, en el barrio (esto está relacionado con la ubicación de la vivienda, que está directamente ligado con la red asistencial del inquilino, o la proximidad a centros de salud, escuelas, etc., o incluso relacionado con la participación del arrendatario en la comunidad y/o el barrio), mientras cumplan con sus obligaciones (básicamente, pagar la renta y mantener la vivienda en buen estado). Las maneras para lograrlo pueden variar: periodos de protección, control de la renta, etc.

Pero esto no es lo que ocurre en todas las jurisdicciones. Como puede observarse en la figura 3, mientras que en algunos países los inquilinos en extrema

Existencia de causas que pueden causar el desahucio del arrendatario, que se encuentran más allá de su control	El arrendatario puede estar en la vivienda mientras pague la renta y la cuide	El arrendatario se puede quedar en la vivienda incluso cuando impaga la renta o incumple otra obligación básica
Directas o indirectas: el arrendador necesita la vivienda para él o sus familiares, incremento de renta sin límites ni motivación, <i>emptio tollit locatum</i> , alquileres mensuales, etc.	Inexistencia de mecanismos directos o indirectos del arrendador para desahuciarlo: período mínimo de protección (ej. renta y/o duración previsible para un mínimo de años) o control de renta directo o indirecto (no incentivo/posibilidad para el arrendador de aumentar la renta arbitrariamente y posibilidad del arrendatario de encontrar vivienda en el mismo entorno por una renta parecida) o arrendamientos con duración ilimitada con causas tasadas de resolución para el arrendador	Normalmente por motivos sociales, la ley obliga al arrendador a mantener al inquilino en la vivienda, incluso si no puede pagar la renta (ej. por cierto período de tiempo, hasta que es capaz de pagar, etc.)

FIGURA 3. Grado de estabilidad del arrendatario. Fuente: elaboración propia.

necesidad pueden permanecer en la vivienda aunque impaguen (por ejemplo, Alemania), en otros existen otros mecanismos, directos (por ejemplo, la necesidad del arrendador de una vivienda) o indirectos (por ejemplo, libertad de establecer la renta y de su aumento más allá del periodo de protección; o la posibilidad de celebrar contratos mensuales, como en el Reino Unido), que permiten al propietario desahuciar al inquilino, aunque pague la renta y cuide la vivienda.

La flexibilidad es también una ventaja esencial para los arrendamientos en contraste con la tenencia en propiedad¹³. Sin embargo, algunos ordenamientos jurídicos pueden establecer límites a la libertad de movimiento de los arrendatarios a fin de proteger a los propietarios. Este sería el caso, por ejemplo, de obligar al inquilino a pagar la renta por el tiempo restante del contrato de arrendamiento incluso cuando abandona la vivienda (por ejemplo, al encontrar un trabajo en otra ciudad o país); o, la posibilidad de poder desistir del contrato pero teniendo que abonar una gravosa indemnización al arrendador. En mi opinión, estas medidas pueden atentar contra el derecho de libertad de movimiento, presente en muchas constituciones (por ejemplo, España o Portugal), o incluso contra la normativa comunitaria¹⁴.

Por último, la percepción social de arrendar una vivienda en vez de comprarla es muy relevante puesto que si esta forma de tenencia es percibida como la propia de las familias de ingresos bajos, la cantidad de inmuebles disponibles y su calidad descenderían, y las familias intentarían evitar esta posibilidad (por ejemplo, invirtiendo demasiados recursos económicos y esfuerzo personal en comprar). Por el contrario, si se contempla como una verdadera alternativa a la propiedad (por ejemplo, transmitir valores similares o substitutivos), comprar o arrendar sería simplemente una cuestión de elección de la forma de acceso más conveniente para aquellos que pudieran permitirse los dos tipos de tenencia.

Obviamente, podrían tenerse en cuenta muchos otros aspectos que pueden condicionar la decisión de propietarios e inquilinos, como la eficiencia energética de la propiedad (véase Directiva 2012/27/UE¹⁵), la posibilidad del

arrendatario y/o propietario de obtener beneficios o reducciones fiscales por el mero hecho de arrendar una vivienda (como incentivo público para mejorar la tasa de viviendas en alquiler, como en España desde el 2011¹⁶), la seguridad jurídica para ambos si se da una coexistencia de diversos regímenes (por ejemplo, la superposición de diversa normativa sobre arrendamientos debido al mantenimiento del régimen legal de propiedades de renta antigua tras la aprobación de nuevas leyes, porque estas no son retroactivas), si hay un derecho constitucional/fundamental a la vivienda, o al menos, una interpretación amplia de la función social de la propiedad (que obligaría al propietario a mantener a los inquilinos en la vivienda en circunstancias inesperadas)¹⁷, la existencia de defensa social para el arrendatario o la posibilidad de los propietarios profesionales de titularizar masivamente sus arrendamientos para conseguir, así, financiación adicional. Esta es una clara limitación de este trabajo, debido a las restricciones de extensión.

III. PERSPECTIVA COMPARADA: LA POSICIÓN DEL PROPIETARIO

1. RENDIMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS

Una de las causas del poco interés por la vivienda en alquiler en España es su baja rentabilidad, comparado con inversiones alternativas, que son incluso más seguras. En términos generales, los arrendamientos producen un 3% de rendimiento neto anual para sociedades mercantiles con derecho a bonificación fiscal, un 3,01% para REITs y un 2,9% en alquiler para los jóvenes (entre 18 y 30 años)¹⁸. Estas cifras deberían compararse con la tasa de rentabilidad de depósitos a largo plazo (más de un año) que está entre el 2,3% (de un banco) y el 3% (banca online), lo que evidencia la falta de atractivo del mercado de vivienda en alquiler tanto para entidades como para propietarios privados. Estas baja tasas de rentabilidad pueden contribuir a la existencia de un importante mercado negro de viviendas arrendadas en España¹⁹, ya que no pagar impuestos o no respetando los derechos de los inquilinos puede aumentarse (ilegalmente) la rentabilidad neta del alquiler y la libre disponibilidad del inmueble.

La rentabilidad de las viviendas arrendadas en Portugal está altamente gravada. Con una tributación media del 24,5%, una vivienda ubicada en las principales áreas metropolitanas de Lisboa y Oporto puede tener una tasa de rentabilidad oscilando entre el 2,4% y el 4,5%²⁰. La nueva situación creada en Portugal debido a la crisis de financiación de las entidades de crédito podría ayudar mínimamente a mejorar la situación, ya que cada vez es más difícil convertirse en propietario²¹. La cuestión de la tributación también es relevante en Italia: el 21% por los alquileres del mercado libre, y el 19% por los alquileres controlados. El rendimiento medio bruto de los alquileres en ese país es

del 2,9% (más alto en las viviendas de hasta 60 m² —3,6%— y más bajo en viviendas de más de 120 m² -2,3%)²².

Malta repartió alrededor de un 3,10% de rendimiento neto a los propietarios en 2010, pero esto se compensa con el constante incremento (nunca han descendido) del valor de los inmuebles (en conjunto, alrededor de un 10%).

Desde 2007, cualquier inversión en un inmueble en Grecia, ya sea para alquilar o vender, no resulta rentable. Concretamente, la inversión en el sector del alquiler solo es rentable para los inversores institucionales²³ cuando el profesional ya posee el terreno donde se construirán las viviendas y en el caso de contratos de trabajo mixtos.

Estos datos contrastan con la rentabilidad de los arrendamientos urbanos en otros países europeos²⁴.

A su vez, en Suiza, en 2013 la compra de un apartamento o vivienda unifamiliar con la finalidad de arrendarlo es una opción cada vez menos atractiva, siéndolo aún menos para los propietarios privados (los propietarios profesionales pueden diversificar en varias propiedades y los gastos administrativos pueden optimizarse); y es mejor para edificios viejos renovados que para edificios nuevos²⁵. Sin embargo, en Alemania, la inversión en el alquiler es considerada como razonable en términos de jubilación y deducciones fiscales, aunque según *Haus und Grund* solamente el 40% de viviendas privadas alquiladas son rentables²⁶. Aproximadamente un 45% de los rendimientos se encuentran entre el 0% y el 2%, mientras que un 20% está entre el 2% y el 4%, y un 10% entre el 4% y el 6%.

2. POSIBILIDADES DE REHABILITACIÓN

En los países del sur de Europa se pueden encontrar, muy a menudo, grandes stocks de vivienda antigua desocupada. A pesar del diferente significado que cada país le pueda dar al concepto de «vivienda vacía»²⁷, y el impacto que esto puede suponer en los datos aportados, alrededor del 2000²⁸, Grecia (3,2%), Malta (27,6%), Chipre (24,1%), España (21,9%) e Italia (20,7%)²⁹ tenían el mayor porcentaje de viviendas convencionales vacías en la UE³⁰. Esto contrasta con los porcentajes de los países del Norte de Europa, como Suecia (1,7%) o los Países Bajos (2,2%), que son los más bajos.

Una de las causas principales podría ser el mal estado de esas viviendas, lo que afecta negativamente al interés de potenciales inquilinos o, en el caso de que se llegaran a arrendar, darían unos rendimientos bajos y otros problemas de ámbito social asociados. A veces, la Administración Pública puede requerir hasta un cierto nivel de buen estado de la vivienda para poder arrendarla. Por ejemplo, en algunas Comunidades Autónomas en España disponen de la llamada «cédula de habitabilidad» o «cédula de primera ocupación», documento público

que evalúa las condiciones adecuadas para ocupar la vivienda, que normalmente es requerida para poder hacer efectiva cualquier transacción de venta o arrendamiento de la propiedad. A su vez, la DA 3.^a Ley 8/2013³¹ requiere que el vendedor o propietario que alquile provea el certificado de eficiencia energética. Estos requisitos relativamente altos en relación a la calidad de las propiedades y de su eficiencia energética pueden ser factores que contribuyan a la creación de un mercado negro de vivienda arrendada³², pues ninguna transacción que implique un inmueble en mal estado estará válidamente constituida (arts. 2.1, 21.1 y 26 LAU —la vivienda arrendada debe ser habitable— y 1124 y 1266.1 del Código Civil y SSTs de 9 de mayo de 1996³³ y 3 de junio de 2003³⁴ sobre aplicación de un *aliud pro alio* y anulación por error obstativo por ausencia de condiciones de habitabilidad —falta de la cédula correspondiente— en viviendas compradas).

A. Las ayudas públicas a la rehabilitación

Por lo tanto, las subvenciones públicas para la rehabilitación y regeneración son cruciales para reincorporar estas propiedades en el mercado «legal» y, especialmente, al mercado de vivienda de alquiler. Pero también podría contribuir a esta reincorporación el hecho de permitir a los propietarios arrendar sus viviendas en mal estado a cambio de su rehabilitación (a cargo del arrendatario) en vez del pago de una suma de dinero (renta).

En España, no ha sido hasta el actual Plan Estatal de Vivienda 2013-2016³⁵ que la rehabilitación y la regeneración han pasado a desempeñar un importante papel en la política de vivienda del país. El Plan prevé subvenciones para las mejoras en la conservación, eficiencia energética y la accesibilidad en el edificio (art. 19).

En Italia, se prevén reducciones fiscales para ciertos gastos (por ejemplo, en ahorro energético, medidas parasísmicas, eliminación de barreras estructurales o de amianto, medidas antirrobo, accidentes domésticos, ruidos) provenientes de la restauración de la propiedad. En Grecia, en cambio, no parece que existan subvenciones de este tipo. En Portugal, el Programa PROHABITA (*Programa de Financiamento para Acesso à Habitação*)³⁶ se centra principalmente en la rehabilitación de aquellas viviendas que se encuentran en extrema necesidad de ayuda. También existe un instituto especializado en vivienda y rehabilitación urbana encargado de elaborar el Plan Estratégico de Políticas de Vivienda Social y planes multianuales de inversión para aquellos dos propósitos, que se llama IHRU (*Instituto de Habitação e Reabilitação Urbana*). También hay medidas públicas para mejorar la eficiencia energética e incentivos fiscales limitados para la rehabilitación de una propiedad (con un máximo de 500 euros), según los Estatutos de Incentivos Fiscales. La Autoridad de Vivienda maltesa subvenciona los trabajos necesarios para convertir una propiedad en habitable o para adaptarla

a los discapacitados, ya que en 2005 solamente el 56% del stock de vivienda en Malta estaba en buen estado de conservación. Los arrendadores, inquilinos y propietarios (vivienda en propiedad) pueden beneficiarse de este programa con ciertos límites (7.000 euros, 3.000 euros y 10.000 euros respectivamente).

En Alemania existen una serie de subsidios disponibles para los arrendadores para mejorar la eficiencia energética de las viviendas y para adaptarlas a las necesidades de los discapacitados. En Suiza, la Ley de Vivienda Federal 2003 (WFG) promueve la renovación de las viviendas de alquiler para familias con ingresos bajos; permite a las organizaciones de vivienda sin ánimo de lucro construir y llevar a cabo trabajos de renovación, lo que les posibilita arrendar a un precio más bajo que el de mercado.

B. La rehabilitación por renta

En relación a la posibilidad de sustituir la renta en dinero por un alquiler consistente en rehabilitación, España ha introducido expresamente esta posibilidad en la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos 4/2013³⁷ (art. 17.5 LAU). Aunque esta posibilidad podía acordarse por las partes antes de la reforma³⁸, este contrato no era considerado como «arrendamiento urbano», es decir, estos acuerdos no estaban protegidos por la LAU (periodo de duración mínima del contrato de arrendamiento, parámetros tasados en cuanto a la actualización de la renta, derecho legal de adquisición preferente, etc.). Básicamente consiste en un acuerdo entre arrendador y arrendatario por el que el segundo realiza reformas (por él mismo o contratando los servicios de un tercero) en la vivienda del arrendador y este, a cambio, permite al arrendatario vivir en esta por un periodo de tiempo equivalente al del valor de esas reformas. A su vez, la legislación catalana, en su Ley del derecho a la vivienda de 2007³⁹, introdujo esta posibilidad bajo la forma de otro contrato denominado *masoveria urbana*, pero que tampoco queda protegido por la LAU y su utilización hasta el momento ha sido muy escasa⁴⁰. Según la ley italiana, la renta puede pagarse en efectivo o en una forma similar. En consecuencia, se acepta el pago en especie, pero solo cuando existe un acuerdo entre las partes y puede ser cuantificado en términos monetarios. También es necesario que las actuaciones a realizar puedan dividirse en «actuaciones diarias» (art. 1197 CC).

Ni Portugal ni Malta presentan la posibilidad de sustituir la renta por un plan de rehabilitación, pues sus leyes solo permiten que la renta sea en dinero para el caso de arrendamientos urbanos. Grecia, en cambio, acepta que las partes puedan sustituir el pago en dinero por una prestación en especie.

Suiza tampoco permite el pago de la renta en especies. Sin embargo, en Austria y Alemania el pago de la renta sí que puede ser reemplazado por una prestación en especie a través de acuerdos especiales de las partes.

3. GARANTÍAS EN CASO DE IMPAGO O DE USO INDEBIDO

A. Depósito

Existen al menos tres aspectos centrales a discutir sobre el depósito. Primero, su naturaleza y función: una garantía para el propietario en caso de uso indebido de la propiedad y/o por impago de la renta por parte del arrendatario. Segundo, su cuantía debería ir relacionada con lo anterior, y no establecerse una cantidad mucho mayor que funcione como elemento disuasorio o como barrera para los inquilinos para acceder a una vivienda (es decir, los arrendamientos no pueden ser financiados por terceros como los bancos; por lo tanto, los inquilinos deben pagar el depósito por adelantado con recursos propios). Y, tercero, lo que el arrendador puede hacer con el depósito, puesto que teóricamente es una cantidad de dinero que pertenece al arrendatario (ya que este depósito le tiene que ser devuelto una vez finalizado el contrato de arrendamiento y cumplidas las obligaciones).

Todos estos aspectos se comparan entre los países con bajas tasas de alquiler y los países con altas tasas de alquiler, en la Tabla 1.

B. Carga flotante sobre los bienes del inquilino

Una medida disuasoria relevante para prevenir el impago del arrendatario consiste en que todos los bienes que este introduce en la propiedad arrendada quedan automáticamente gravados en prenda a favor del arrendador, como ocurre en el caso de Alemania, que lo tiene regulado en el §562 BGB (*Vermieterpfandrecht*⁴¹). El riesgo para el arrendatario de perder sus pertenencias como pago de las rentas impagadas o de los daños causados le incentiva a cumplir sus obligaciones derivadas del contrato de arrendamiento. En Austria existe una disposición similar (§1101 ABGB) que grava con carga real (*lien*) a favor del arrendador el dinero y demás bienes pertenecientes al arrendatario y a sus parientes que vivan dentro de las dependencias de la vivienda arrendada como garantía de la renta, gastos generales, impuestos y otros gastos considerados como servicios del arrendador.

La legislación española no prevé esta medida, aunque no hay ningún problema en admitir un acuerdo expreso sobre esto entre las partes, teniendo en cuenta que existe un límite legal general en ciertas pertinencias personales del arrendatario que no pueden embargarse bajo ningún concepto (por ejemplo, la ropa). En Portugal tampoco existe ningún precepto legal al respecto, pero normalmente se requiere un garante personal. Sin embargo, la legislación maltesa establece que el arrendador tiene un privilegio sobre el valor de todas las cosas que sirven para amueblar la vivienda, excepto sobre aquellas cosas

TABLA 1. Aspectos del depósito desde una perspectiva comparada. Fuente: elaboración propia

	ESPAÑA	PORTUGAL	MALTA	GRECIA	ITALIA	SUIZA	ALEMANIA	AUSTRIA
Naturaleza	La finalidad del depósito es garantizar el cumplimiento del contrato y especialmente el pago de la renta, así como los desperfectos y daños causados en la vivienda o local en el momento de terminación del contrato. Por lo tanto, es técnicamente una «garantía» y no propiamente un «depósito».	La legislación portuguesa (art. 1076.1 CCP) permite al arrendatario el pago por adelantado de tres meses de alquiler más el primer mes (cuatro en total). Además, las partes pueden pactar cualquier otra garantía (caución; art. 1076.2) para asegurar los siguientes pagos de la renta: normalmente consistente en requerir un avalista.	Su Código Civil no contempla una cantidad máxima específica. Sin embargo, cualquier pago que equivalga a más de 6 mensualidades está prohibido si causa perjuicios al acreedor hipotecario del propietario o a la persona que lo suceda en el título. A la práctica, para los arrendamientos de más de 6 meses, se pide un depósito equivalente a 1 o 2 mensualidades de alquiler.	En la legislación griega, el depósito es una garantía para la reclamación del arrendador al arrendatario.	El depósito, según la ley italiana, es una forma de garantía ante cualquier tipo de incumplimiento del contrato por parte del inquilino. Se considera como una forma de prenda irregular (sobre bienes fungibles, es decir, dinero).	El depósito se considera como una garantía para el propietario y puede tratarse de efectivo o de valores negociables.	Según el §551 (1) BGB, el depósito como garantía puede ascender a un máximo de tres mensualidades de alquiler, sin contar los servicios. El arrendatario puede pagarlo en cuotas de tres meses.	Se ha regulado recientemente en 2009, y se utiliza como garantía para cubrir todas las demandas futuras del propietario que provengan del contrato de arrendamiento. Podrá pagarse en efectivo o por transferencia bancaria.
Cantidad	La equivalente a un mes de renta (art. 36.1 LAU). Durante los tres primeros años de contrato, no se puede aumentar.			No se prevé máximo legal, aunque a la práctica asciende al equivalente a 1 o 2 meses de renta.	El artículo 11 de la Ley 392/1978 establece que el depósito no puede exceder de tres meses de renta.	Hay un máximo legal de tres meses de renta (renta neta más los servicios). Sin embargo, un estudio de 1999 pone de manifiesto que solo 1/3 de los arrendatarios paga depósito.		La ley no establece ningún límite y el Tribunal Supremo ha declarado que su importe debe fijarse teniendo en cuenta los intereses del arrendador (por ejemplo, el valor de la vivienda, su tamaño...). El Tribunal Supremo ha aceptado una cantidad equivalente a 6 meses de renta.

(Continúa)

	ESPAÑA	PORTUGAL	MALTA	GRECIA	ITALIA	SUIZA	ALEMANIA	AUSTRIA
Gestión y uso del depósito por parte del arrendador. Intereses generados.	El depósito se debe al arrendador pero es administrado por el gobierno de cada Comunidad Autónoma, que los gestiona libremente. El posible rendimiento de la inversión y los intereses que pudiera generar pertenecen al gestor del depósito.	No hay ningún precepto legal que estipule cómo debe gestionar el propietario el depósito. Es bastante común que el propietario utilice una cuenta corriente especial. Cuando termina el contrato de arrendamiento y todo está en orden, el propietario debe devolver al arrendatario el principal más los intereses que se generen.	Las reglas de la prenda se aplican al depósito y, por lo tanto, cualquier interés que genere solo puede pertenecer al arrendador si lo usa para compensar aquello que se le debe. Si el arrendador abusa del uso del depósito, el arrendatario puede obligarlo a entregar esa cantidad de dinero a un tercero.	No existe regulación en relación a lo que puede hacer el propietario con el depósito. La mayoría de autores piensa que el propietario debe retomar al inquilino la cantidad principal más los intereses generados.	Como se trata de una prenda irregular sobre una cantidad de dinero, se convierte en propiedad del arrendador, aunque este no puede retenerlo autotomáticamente al finalizar el contrato (debe iniciar una acción civil). Sin embargo, el depósito debe producir al menos intereses legales, que deben darse al arrendatario al final de cada año (el arrendador solamente podrá retenerlos al final del año en caso de que el arrendatario incumpla el contrato).	Es el arrendador quien tiene que depositar la garantía en una cuenta de ahorros o depósito del banco a nombre del arrendatario (es decir, el arrendador no puede disponer del dinero o capital), mientras que tiene un derecho de retención sobre esta. Los intereses del depósito son debidos al arrendatario, pero es motivo de controversia si puede reclamarlos durante la vigencia del contrato o si forman parte de la garantía.	El propietario debe invertir el depósito de garantía en una entidad bancaria al tipo habitual de un depósito de ahorros, aunque las partes pueden acordar otra opción. Esta inversión debe separarse del capital del arrendador. Los intereses generados son para el inquilino (a excepción de las residencias de jóvenes o estudiantes).	Si el depósito se ha pagado en efectivo, el propietario está obligado a invertir el dinero en una cuenta de ahorro. Se permiten otras formas de inversión siempre que ofrezcan las mismas garantías. Una vez se finalice el contrato de arrendamiento, el propietario debe devolver el depósito más los intereses al arrendatario.

que pertenezcan a un tercero a pesar de que se encuentren dentro de ella. En Grecia, el artículo 604 GCC prevé un derecho de garantía (prenda legal) a favor del propietario sobre las cosas que el inquilino, su cónyuge e hijos, en el caso que vivan con él, hayan introducido en la vivienda, a menos que tales cosas no sean embargables. Con esta prenda legal solamente se garantizan las rentas impagadas de los últimos dos años, y concede al arrendador un privilegio (si esos bienes son subastados, tendrá derecho a que se le pague en primer lugar). Los arrendatarios pueden desafectar ciertos bienes de la prenda si los sustituye. Parece, no obstante, que esta prenda legal no ha tenido mucho éxito y en la práctica se ha substituido por el depósito garantía que también cubre los daños. Según el artículo 2764 del Código Civil italiano, el propietario de una vivienda es el titular de un determinado tipo de carga real —un «privilegio especial sobre bienes muebles»— sobre los objetos que el inquilino introduzca en la vivienda. Su ámbito de aplicación se limita al mobiliario y no incluye, por ejemplo, dinero, joyas, ropa y otros objetos similares que de todos modos pueden encontrarse en la vivienda. Puede ser utilizado no solo para el pago de rentas, sino también para cualquier reclamación que surja del incumplimiento del contrato de arrendamiento, tales como el reembolso de las reparaciones no llevadas a cabo por el inquilino o por daños en la vivienda.

Aunque en Suiza existía un gravamen especial sobre los bienes muebles del inquilino, este fue suprimido por la ley de arrendamientos de 1990; aun existe, sin embargo, para arrendamientos comerciales.

3.4. PROCESO DE DESAHUCIO

España ha reformado su regulación sobre desahucios en el campo de los arrendamientos urbanos dos veces en los últimos tres años⁴². La causa principal es la ineficiencia tradicional del procedimiento de desahucio en los arrendamientos, que puede durar hasta nueve meses o más en algunos casos hasta que el inquilino moroso es efectivamente desahuciado de la vivienda, a pesar de que existe un procedimiento especial (teóricamente más rápido) en la Ley de Enjuiciamiento Civil. Durante ese periodo, el inquilino puede permanecer en la propiedad de forma gratuita (no necesita pagar nada para poder permanecer en la vivienda); el tiempo por el que permanezca en la propiedad debería añadirse a los meses atrasados (la causa para iniciar un proceso de desahucio) durante el proceso. Esta situación ha conllevado la existencia de «inquilinos morosos profesionales» que van de una vivienda a otra permaneciendo de forma gratuita (pagando únicamente el primer mes) durante varios meses. La causa principal de las dilaciones en el proceso de desahucio es la garantía procesal constitucional, es decir, nadie puede ser desalojado sin previo aviso, no se puede entrar en

casa ajena ni impedir su entrada sin orden judicial, existe el derecho a recurrir todas las resoluciones, etc. Una causa extrajudicial adicional es el tradicional retraso en los tribunales españoles, pues no existen tribunales especiales para arrendamientos y estos casos se resuelven junto con cualquier otro asunto de derecho civil. Además, los medios alternativos de resolución de conflictos (mediación o arbitraje, ADR) no son de uso común y solamente han sido previstos expresamente en la LAU 2013.

En Portugal tampoco existen tribunales especiales en arrendamientos, por lo que los tribunales de derecho civil son los competentes para resolver estos asuntos. Tampoco existen en Italia, aunque el procedimiento de desahucio en el caso de arrendamientos residenciales es más rápido que el procedimiento ordinario. Hay incluso un procedimiento adicional —denominado «notificación de desalojo»— solo para casos de desahucio por terminación del contrato o por impago. Grecia tiene una situación similar con un procedimiento especial, pero los tribunales civiles son los competentes para decidir. En 1997 se introdujo un procedimiento aun más especial en los artículos 662A-662Θ GCCP, que cubre los desahucios en los casos de impago de la renta: después de 15 días desde la notificación al inquilino, el propietario puede solicitar una orden de desahucio a un juez, que emitirá sin dar audiencia al inquilino; la orden es ejecutable a los 20 días, durante los cuales el arrendatario podrá oponerse.

Al contrario, Malta tiene un Consejo judicial especial para arrendamientos denominado *Rent Regulation Board* (RRB), pero no de forma exclusiva, pues los tribunales de derecho civil ordinarios también pueden decidir, por ejemplo, en relación a la validez del contrato de alquiler. La Ley X 2009 también faculta al RRB para decidir casos de desahucio a través de un procedimiento sumario, el cual puede ser recurrido al Tribunal de Apelación. A su vez, Suiza exige un proceso de conciliación entre las partes antes de iniciar la vía judicial (art. 197 Orden de Procedimiento Civil suizo). Los cantones disponen de una autoridad especial conjunta de conciliación (*päitättische Schlichtungsbehörde*), con un presidente y el mismo número de representantes de inquilinos y de propietarios, que atienden esos procesos de conciliación y asesoran a las partes. Los casos que son claros se excluyen de la obligación de conciliación previa. Los procesos no pueden durar más de 12 meses. El proceso de conciliación puede finalizar con un acuerdo entre las partes (que es vinculante para ellos), o sin acuerdo, caso en el que la autoridad autoriza al demandante a instar acción judicial o la propia autoridad puede proponer una resolución, que puede ser rechazada por las partes en 20 días. Existen tribunales ordinarios y especializados en arrendamientos. La mayoría de asuntos sobre arrendamientos gozan de procedimientos simplificados (por ejemplo, aquellos de menos de 30.000 francos suizos y las disputas en torno al depósito, protección contra la renta abusiva o contra la terminación, etc.).

En Alemania, los tribunales de derecho civil son los competentes para resolver sobre los casos de arrendamientos. En algunos *Länder* se requiere una conciliación previa al juicio para los litigios de menos de 750 euros.

En Austria, los tribunales ordinarios (*«Bezirksgericht»*, Tribunal de Distrito) tienen generalmente competencia exclusiva en cuestiones de arrendamientos. Sin embargo, en algunos municipios como Viena, Graz o Salzburgo, hay Consejos Arbitrales autorizados para resolver cuestiones específicas del arrendamiento en primera instancia, por ejemplo reclamaciones del inquilino para revisar la adecuación de una renta acordada o exigida.

IV. PERSPECTIVA COMPARADA: LA POSICIÓN DEL ARRENDATARIO

La regla de la oferta y la demanda establece que para lograr un mercado inmobiliario (propiedad-alquiler) saneado no solo los arrendadores deberían estar protegidos (garantías, desahucios efectivos) y estar económicamente interesados (rentabilidad, posibilidad de rehabilitación con ayuda externa, ya sea pública o privada), sino que también los inquilinos deberían encontrar en este tipo de tenencia cierto atractivo (asequibilidad, flexibilidad) y protección (estabilidad).

Sin embargo, en los países en los que la protección del arrendatario es alta, en los que la calidad de las viviendas es esencial para conseguir una transacción válida y los controles no son suficientes, puede aparecer un significativo «mercado negro» de viviendas arrendadas. Según SCHMID⁴³, los contratos en el mercado negro son «contratos informales y no oficiales que incumplen la normativa legal y que, por lo tanto, permanecen en una esfera extralegal y desprotegida, habitualmente en detrimento del arrendatario».

El autor vincula claramente los contratos no declarados con la menor protección del arrendatario (menos derechos) y la mala calidad de las viviendas (falta de viviendas rehabilitadas). Esta es una problemática existente en 12 de los 14 países estudiados en el marco del proyecto TENLAW. Las normas que se intentan evitar con estos contratos en negro son: obligaciones fiscales, requisitos de inscripción (del contrato), condiciones de habitabilidad y prohibición de cesión (del contrato de alquiler) o subarrendamiento. En España, el mercado negro de alquiler es un fenómeno muy relevante: en 2008 había 1,2 millones de arrendamientos no declarados a la Agencia Tributaria (esto supone 55,38% del total de viviendas arrendadas) que generan 2.900 millones de euros al año⁴⁴. En Italia, el 20% de viviendas totales en alquiler pertenecen al mercado negro (950.000 viviendas).

La Figura 4 muestra los factores que contribuyen a la creación de «mercado negro» de viviendas.

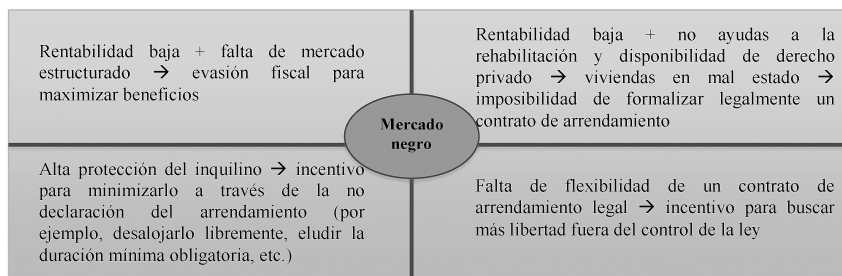


FIGURA 4. Factores que contribuyen al mercado negro de viviendas en alquiler. Fuente: elaboración propia.

1. ASEQUIBILIDAD

Alquilar una vivienda es a menudo la última opción en el mercado de vivienda privada para una persona/familia que no tiene suficientes recursos económicos o que no ha recibido suficiente financiación externa para poder comprarse una vivienda.

Por lo tanto, cualquier restricción en su acceso (asequibilidad) tendría un gran impacto en el sistema de vivienda. De hecho, el artículo 18.5 a) de la Directiva 17/2014/UE del Parlamento europeo y del Consejo de 4 de febrero de 2014 sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial⁴⁵ no permite a las entidades de crédito conceder préstamos hipotecarios a personas que presumiblemente no serán capaces de devolverlos (esto ya es una realidad en el art. 263-2 de la reciente Ley catalana 20/2014, de 29 de diciembre, de modificación del Código de Consumo). Aunque esto se considere una medida adecuada para evitar el sobreendeudamiento⁴⁶, su estricta aplicación dejaría fuera del mercado de propiedad a muchas familias (por ejemplo, aquellas que no pueden pagar el 20% del valor de la propiedad por adelantado con sus propios recursos); y en esos países en los que no existe un mercado de tenencias intermedias consolidado⁴⁷, esto significaría que el arrendamiento es la única forma que les queda para acceder a una vivienda en el mercado libre (dejando a un lado, obviamente, aquellas situaciones de alojamiento sin costes, como el derecho de uso o de habitación, o un comodato, o incluso la pensión alimenticia o manutención del menor concedida por ley o por resolución judicial).

Una perspectiva adicional es ver si arrendar una propiedad, a largo plazo, resulta realmente más económico que comprar. Aunque esto puede variar atendiendo a las tasas de interés de la hipoteca, la fiscalidad y las posibilidades de actualización de la renta a lo largo de los años, en general, al menos en España,

debe mencionarse que *ceteris paribus* alquilar es normalmente más caro que comprar y requiere un esfuerzo económico familiar mensual mayor⁴⁸.

A. Renta

La asequibilidad inicial para un arrendamiento ya ha sido tratada un poco más arriba al hablar del depósito. Haciendo referencia ahora a la asequibilidad continua, el importe de la renta desempeña un papel central a la hora de determinar el atractivo de esta forma de tenencia.

En España no hay un sistema de control de renta para el mercado privado de alquiler (solo existe algún tipo de control en el caso de vivienda social), por lo que se aplica el principio de libertad de contrato (art. 17.1 LAU), sin existir control alguno sobre los alquileres excesivos. La renta puede ser actualizada anualmente según lo que las partes acuerden. Si no hay ningún acuerdo, se aplica el IPC como referencia.

En Portugal tampoco hay un sistema de control de renta ni reglas sobre rentas excesivas. Lo mismo ocurre en Grecia, pero los tribunales han aplicado la conocida regla *rebus sic stantibus* para los contratos de arrendamiento (comerciales, hasta el momento) celebrados con anterioridad al inicio de la actual crisis (2007), como excepción de la regla del *pacta sunt servanda*. Desde el 1978 hasta el 1998, el sistema legal italiano impuso un máximo legal de renta para los arrendamientos residenciales. La normativa posterior (Ley núm. 431/1998) introdujo modificaciones, de manera que las partes contratantes pueden elegir entre dos posibilidades diferentes: la primera es la libre negociación de la renta y la segunda es la determinación de la renta a través de acuerdos locales entre las asociaciones de propietarios y de arrendatarios.

En Suiza también se aplica el principio de libertad contractual para fijar la renta, pero en los arrendamientos residenciales (no en apartamentos de lujo o vacacionales) existen disposiciones legales contra las «rentas abusivas» (art. 269 ff. CO). En este sentido, los arrendatarios pueden impugnar, en el plazo de 30 días desde la posesión de la vivienda, la renta inicial (debe alegar haberse sentido obligado a aceptar esta renta debido a dificultades personales o familiares o por motivos que prevalezcan en el mercado local de viviendas; o alegar que su renta es significativamente superior a la anterior en la misma propiedad); o en el plazo de 30 días de recibir la notificación, cualquier incremento de la renta (el propietario es quien debe justificar ese incremento); o incluso pueden solicitar una reducción durante el arrendamiento (en este último caso, si el propietario obtiene un beneficio excesivo debido a los cambios significativos en la base de cálculo; por ejemplo, reducción de gastos para el propietario o cuando este reduce los servicios). Bajo la ley suiza, en general, cuando la renta permite al propietario obtener unos beneficios excesivos del arrendamiento (es decir, sigue

siendo razonable si la rentabilidad del arrendamiento supera el 0,5% del interés hipotecario de referencia) o cuando la renta se basa en un precio de venta claramente excesivo (es decir, cuando excede del valor de beneficio de una propiedad análoga, calculado sobre los alquileres habituales en la localidad o distrito), la renta se considera abusiva, aunque existen excepciones (por ejemplo, si la renta se encuentra dentro del rango de alquileres habituales en la localidad o distrito).

En Alemania, según el §558 (I) BGB, el propietario podrá requerir la aprobación de un aumento de la renta sin la necesidad de consentimiento del inquilino⁴⁹ solamente a) hasta la renta de referencia habitual en la localidad (*ortsübliche Vergleichsmiete*) y b) si, en el momento de realizarse el aumento, la renta no ha sido modificada en quince meses. No puede hacerse antes de que haya transcurrido un año desde el aumento de renta más reciente. La renta no puede aumentarse en más de un 20% o incluso un 15% en el periodo de 3 años en regiones que pueden determinar los gobiernos de los Estados federados [sección 558 (III) BGB], como Berlín, Hamburgo y Baviera⁵⁰. La renta habitual de referencia en una determinada localidad se calcula a través de los pagos habituales en arrendamientos urbanos que se han acordado o que han sido modificados en los últimos cuatro años en dicha localidad o en una localidad comparable en términos de tipo, tamaño, etc. [§ 558 (II) BGB]. Muchos municipios, incluyendo las veinticinco metrópolis en Alemania (excepto Bremen) tienen listas indicativas de rentas (*einfacher Mietspiegel*). Estas tablas, que muestran la renta habitual de referencia en la localidad, deben establecerse o ser reconocidas por los municipios conjuntamente o por las asociaciones de propietarios y arrendatarios [§ 558c (II) BGB].

En Austria, existen tres sistemas de control de renta para la mayoría de propiedades destinadas a vivienda, que generalmente se rigen por el *Mietrechtsgesetz* 1982 (MRG, §1 par. 1). La § 16 MRG establece límites estrictos en referencia al incremento de la renta: la que resulte tras el incremento no puede exceder los límites de una «renta adecuada» (sistema de control normativo de la renta que limita las rentas en el mercado libre dependiendo del tamaño, tipo, ubicación, estado de mantenimiento y mobiliario de la vivienda; la renta adecuada se establece por un juez); de la «renta por categorías» (renta mensual máxima establecida por metro cuadrado y fijada por Decreto, según la clasificación de las viviendas atendiendo a su nivel de equipamiento) o de la «renta de valor estándar» (para las viviendas que legalmente se definen como «viviendas estándar», cada Estado austríaco fija en su normativa una renta base fija por metro cuadrado y mes).

B. Servicios del inmueble

La regla general para todos los países analizados es que las partes pueden acordar quién es responsable del pago de los servicios del inmueble arrendado. No obstante, en la práctica, puede cambiar.

En España, por ejemplo, es común aplicar lo que la ley establece (art. 20 LAU), especialmente cuando las partes no lo han pactado. Es decir, el arrendatario satisface los gastos de servicios individuales (por ejemplo, servicios de agua, gas y electricidad) y el arrendador satisface los gastos que no sean susceptibles de ser individualizados (por ejemplo, los relacionados con la propiedad del inmueble: cuotas de la comunidad de propietarios, tasa de basuras y otros impuestos que gravan la propiedad). No obstante, en el actual contexto de caída del precio del alquiler (desde 2007), los arrendatarios suelen pagar, también, los gastos no individualizables.

En Grecia, el arrendatario paga los servicios relacionados con el uso de la vivienda. Estos pueden incluir la cuota de servicios comunes (por ejemplo, limpieza) en caso de propiedad horizontal. En Malta, el arrendador y el arrendatario son responsables solidarios de las facturas de electricidad y agua. El artículo 1078.2 del Código Civil Portugués (CCP) establece que, a falta de acuerdo, los gastos de suministro de bienes y servicios son asumidos por el arrendatario y es el arrendador quien paga todos los costes de la propiedad horizontal (como los servicios de la comunidad).

En Italia, las partes pueden acordar quien satisface los gastos. En la práctica, se pacta que el arrendatario debe pagar el suministro de servicios porque, si nada se ha especificado en el contrato, el propietario no puede exigirle dicho pago (art. 9 Ley núm. 392/1978) (por ejemplo, si el arrendador continúa como contratante de los suministros, deberá pagarlos sin poder reclamar el reembolso al arrendatario, excepto pacto en contrario).

En Suiza, no obstante, se parte de otra perspectiva: primero, no está permitido que el arrendador se beneficie de lo que cobra al arrendatario por las «cargas accesorias» (servicios, en general, como agua o gas) y, segundo, tiene que determinar qué servicios no están incluidos en la renta; de lo contrario, se entienden todos incluidos. Los servicios pueden incluir no solamente el agua caliente y la calefacción, sino también impuestos que gravan el uso de la propiedad (por ejemplo, impuestos sobre el agua, gasto de agua y recogida de basuras), electricidad de zonas comunes o incluso servicios contratados (reparación de un ascensor o de una lavadora). El gasto de estas reparaciones se puede transferir al arrendatario si se especifica en el contrato, pero solo pueden hacer referencia gastos de mantenimiento ya que las reparaciones mayores se incluyen dentro de la obligación del arrendador de mantener la vivienda. Finalmente, por una parte, los impuestos de bienes inmuebles, intereses hipotecarios, seguros, gastos de mantenimiento y otros gastos administrativos no se entienden incluidos en el concepto de «servicios». Y, por otra parte, el arrendatario debe pagar siempre los costes que derivan de su uso exclusivo (electricidad en la vivienda y telefonía).

En Alemania, de acuerdo a la sección 535 (I 3) BGB, el arrendador debe asumir todos los costes que surgen de la vivienda arrendada. No obstante, las partes pueden acordar que el arrendador sea responsable de los gastos de fun-

cionamiento [*Betriebskostenverordnung*; sección 556 (I 1) BGB] (por ejemplo, impuestos sobre bienes inmuebles, alcantarillado, suministro de agua y calefacción, mantenimiento del sistema de calefacción, limpieza municipal, eliminación de residuos, limpieza, exterminadores, jardinería, electricidad de zonas comunes, limpieza de chimeneas, ascensores, conserjes, seguros y prestaciones en especie realizadas por el propietario). En relación con la electricidad, a falta de pacto, deberá asumir su coste el arrendatario. En Austria, los gastos generales (como agua, instalaciones, seguro contra incendios...), impuestos (impuestos y tasas sobre bienes inmuebles) y gastos extraordinarios (ascensores, calefacción central, lavandería y jardinería) son gastos del arrendador, pero el arrendatario normalmente se suele hacer cargo de ellos.

2. ESTABILIDAD

A. *Contratos de arrendamiento por tiempo indefinido y duración mínima obligatoria*

Como se ha mencionado, la estabilidad del arrendatario se puede conseguir mediante otros métodos (directos, paternalistas) más o menos intrusivos. Si la legislación establece una duración obligatoria (*ius cogens*) para el arrendamiento de vivienda, es una forma intrusiva de obligar al arrendador a alquilar la vivienda un determinado número de años.

No obstante, se puede conseguir un resultado similar a través de vías proteccionistas, como permitir los arrendamientos indefinidos o, incluso, limitando el incremento de la renta de forma que el propietario no tenga ningún incentivo para terminar el contrato (siempre que el arrendatario cumpla con sus obligaciones) porque no podrá imponer una renta mayor a otro inquilino (es decir, que recibe la renta adecuada por estar en un determinado vecindario), tal como se ha visto anteriormente.

Estas medidas más intrusivas que protegen al arrendatario pueden comportar el incremento del mercado negro de alquiler⁵¹.

En España, no están permitidos los arrendamientos indefinidos, ya que se requiere un plazo determinado (art. 1543 CC), aunque las partes lo pueden estipular de forma vaga (por ejemplo, «puedes estar en la vivienda siempre que trabajes en la ciudad»); si no hay nada previsto, la ley establece que se entenderá realizado por un año (art. 9 LAU). No obstante, debe tener una duración mínima de 3 años (hasta el 2013, eran 5 años), es decir, que incluso si las partes han acordado un plazo inferior, el contrato se prorrogará anualmente de forma automática hasta los 3 años (art. 9.1 LAU).

El derecho portugués permite arrendamientos indefinidos (art. 1094 CCP) y, hasta 2012 (Ley 31/2012), existía una duración mínima de 5 años (art. 1095.2

CCP). En Grecia, asimismo, se requiere una duración mínima de 3 años para arrendamientos de vivienda (Ley 1703/1987, modificada por el art. 5.1 Ley 2235/1994). En Malta, no se permiten los arrendamientos indefinidos, ya que el contrato de arrendamiento se debe pactar por una duración determinada. La ley maltesa tampoco establece un plazo mínimo de duración.

Italia distingue entre los arrendamientos indefinidos y de duración determinada. Estos últimos no pueden durar más de 30 años, pero se pueden renovar automáticamente al finalizar el plazo contractual (art. 1573-1574 CCI). En relación con los indefinidos, es posible acordar un arrendamiento por la vida del arrendatario más dos años, y el plazo contractual mínimo es de 4 años (art. 1 Ley núm. 431/98).

El derecho suizo no establece duración mínima del contrato, pero se pueden hacer de larga duración, como por ejemplo, durante la vida de una parte (aunque no se permiten los arrendamientos «eternos»). No obstante, si la duración es excesiva, las partes pueden terminar el contrato por avanzado (art. 255g CO).

A su vez, en Alemania se permiten los arrendamientos indefinidos, que son la mayoría, ya que solo se permiten los arrendamientos por plazo determinado en algunas circunstancias [§ 575(I) BGB]: si el arrendador, tras terminar el contrato, quiere usar un local como vivienda para sí o para sus familiares; si quiere destruir, cambiar o reparar el local; o si quiere alquilar el local a una persona que pase a servir en su casa (*Werkwohnung*).

Finalmente, en Austria, el legislador ha tenido preferencia por los contratos ilimitados en el tiempo, hecho que sirve para la protección del arrendatario, porque el contrato solo puede ser terminado por el arrendador por unas causas limitadas. No obstante, el arrendador puede limitar la duración de los contratos de arrendamiento a 3 años, de forma escrita, sin necesidad de alegar ninguna razón en especial, al contrario que en el derecho alemán.

B. Naturaleza jurídica del contrato de arrendamiento

Como cuestión inicial, el concepto de arrendamiento como derecho real o, al menos, con algunos de sus elementos, contribuye a la estabilidad del arrendatario.

Es decir, si el arrendatario tiene un derecho real puede poseer y utilizar la propiedad por sí mismo, no dependiendo del derecho del propietario (existencia, nuevos propietarios, etc), o tolerancia (la idea de «vivir en una casa ajena»). Además, en principio, los derechos reales son aquellos que normalmente están inscritos en el Registro de la Propiedad, informando a los compradores, adquirentes forzosos o futuros titulares de otros derechos reales sobre la vivienda que existe un contrato de arrendamiento y ellos deben respetarlo. Los derechos reales pueden utilizarse también como base para la obtención de financiación,

tales como la posibilidad que existe de hipotecar arrendamientos de larga duración (*leasehold*) bajo la ley inglesa. Sin embargo, los propietarios a menudo ven los derechos reales con reticencia ya que gravan sus bienes (disminución de valor en el mercado) y quizá no les gusta las relaciones jurídicas a largo plazo (debido a que se vacía el contenido de su derecho sobre la propiedad).

En España, los arrendamientos son contratos de carácter personal. Sin embargo, pueden ser inscritos en el Registro de la Propiedad después de formalizarlos a través de escritura pública. Si el contrato está registrado, entonces el comprador de la vivienda debe respetarlo (art. 14 LAU); también los compradores en una ejecución hipotecaria deben respetarlo, aunque solo si el contrato se registró antes de la hipoteca (art. 13 LAU).

Mientras tanto, en Portugal hay un gran debate de su naturaleza (personales o reales). Aunque la mayoría de los argumentos están a favor de los primeros, los inquilinos están protegidos como poseedores de la vivienda y el derecho de posesión solo se concede a un titular de un derecho real (arts. 1251 y 1276 Código Civil Portugués. Además, se aplica el principio de la *emptio non tollit locatum*, que es una consecuencia de la tenencia continuada del arrendatario, es decir, que se respete su derecho sin importar quién es el dueño de la propiedad (art. 1057 CCP). Por esta misma razón, la calificación de los arrendamientos como derechos personales en Malta debe ser matizada, donde también existe un debate doctrinal.

En Italia, los arrendamientos se consideran directamente como un *tertium genus*, diferenciado de derechos personales y reales. Por un lado, los inquilinos pueden iniciar un procedimiento directamente contra los que le causan molestias, así como el propietario; y, por otro lado se aplica el principio de la *emptio non tollit locatum* aunque con límites, si no está registrado (el comprador tiene que respetar el arrendatario durante un máximo de 9 años). La primera razón es compartida también bajo la legislación griega (art. 997 CCG), aunque parece claro que un contrato de arrendamiento es personal.

En Alemania, los arrendatarios también disfrutan de solo un derecho personal, pero también son considerados un verdadero poseedor, pudiendo defenderse de molestias y merecen compensación por daños y perjuicios en caso de que se menoscabe sus derechos [§§ 823 (I) y 858 BGB]. Otra excepción es la obligación del comprador de la propiedad alquilada de respetar el contrato de arrendamiento, de acuerdo a la § 566 BGB.

La Ley austríaca considera que un contrato de arrendamiento no es un derecho real. Pero la jurisprudencia ha llevado a considerar al inquilino en una posición cuasi real (*cuasi-dingliches Recht*) porque está legitimado para reclamar contra disturbios e infracciones por terceras personas, al igual que el propietario.

También en Suiza, desde 1990, el comprador de la propiedad alquilada deberá respetar el contrato de arrendamiento, esté o no inscrito en el Registro de la Propiedad. Sin embargo, el artículo 261b CO, permite su registro evitando

que el comprador pueda terminar el contrato en circunstancias excepcionales (por necesidad de él o de sus familiares).

C. Derechos de adquisición preferente

Los derechos de adquisición preferente dan a inquilinos estabilidad: tan pronto como el propietario quiere vender la vivienda u obligatoriamente se priva de esta (por ejemplo, debido a la ejecución hipotecaria) la legislación puede permitir que los inquilinos puedan adquirir la vivienda con preferencia a cualquier tercero por el mismo precio de venta. Esto da la posibilidad de permanecer en la misma vivienda, pero ahora como propietario, estabilizando así su tenencia.

Así, mientras que el derecho de adquisición preferente en España para los arrendatarios está previsto legalmente en el artículo 25.1 LAU, para los contratos firmados después del 6 de junio de 2013, puede ser excluido por las partes en el contrato. Antes de esta regulación, la adquisición preferente solía ser que derecho de *ius cogens* (obligatorio), de modo que el inquilino no podía ser privado de este. Por el contrario, en Italia, existe un derecho de tanteo legal en artículo 3.1 g) Ley 431/1998. En Portugal, existe para alquileres de más de 3 años y no solo para el caso de venta de la propiedad, sino también en el caso de arrendamiento de la vivienda a un tercero. En Malta, no existe.

En Alemania, un derecho de tanteo legal existe como una disposición imperativa en §577 (I) BGB, excepto si el propietario vende su propiedad a un miembro de su familia. Pero en Suiza no existe, aunque se ha estado debatiendo su inclusión en 2013.

D. Existencia de tenencias intermedias

También es interesante saber si la vivienda en propiedad es el único tipo de tenencia «estable» (en contraste con unos arrendamientos «muy flexibles») o si la legislación de un ordenamiento jurídico determinado proporciona otros tipos de tenencias entre contratos de arrendamiento y propiedad, que combinen la flexibilidad y la asequibilidad inicial del contrato de arrendamiento y la estabilidad de la propiedad. Es decir, verificar si un país que no garantiza un cierto grado de estabilidad para el arrendamiento deja la propiedad como la única alternativa o si, en cambio, prevé tenencias intermedias, es decir, si da más opciones estables para acceder a una vivienda a sus ciudadanos: la forma menos estable, la forma más estable y una forma intermedia.

Como puede verse en la tabla 2, de los países estudiados, tan solo Malta tiene tenencias intermedias que implican la adquisición progresiva de la propiedad⁵². En España, solo Cataluña prevé su introducción (propiedad compartida y

propiedad temporal) para el año 2015⁵³. Ninguno de los otros tienen tenencias intermedias, aunque se pueden destacar dos países de la UE que tienen un alto número de viviendas ocupadas por inquilinos en régimen de tenencia intermedia: Reino Unido y Países Bajos. En Francia existen instrumentos jurídicos similares llamados *SCI à vocation social*, de modo que los inquilinos pueden comprar acciones en una empresa que posee la propiedad. También hay rastros de tenencias intermedias en Eslovenia y la República Checa.

TABLA 2. Tenencias intermedias por país similares a la *shared ownership* o propiedad compartida. Fuente: elaboración propia.

PAÍS	TENENCIAS INTERMEDIAS	CARACTERÍSTICAS
REINO UNIDO	<i>Shared ownership</i> <i>Shared equity</i>	<i>Shared ownership</i> : Introducida en 1980, impulsada por las <i>housing associations</i> (también la <i>shared equity</i>) y vinculada a préstamos hipotecarios «blandos» con la fórmula estándar inicial de 5% (recursos propios) + 20% (adquisición del dominio con financiación externa, <i>mortgage</i>) + 75% (alquiler)
PAÍSES BAJOS	a) <i>Shared ownership</i> b) <i>Koopgarant</i> c) <i>Sociale Koop</i> d) <i>Client's Choice</i>	a) La propiedad compartida original en Europa b) Descuento del 30% cuando se compra; cuando se vende, los beneficios o pérdidas se comparten entre el propietario y la <i>housing association</i> . c) Precio de adquisición sin el valor del suelo. Hipoteca mínimo del 50% del valor del inmueble (sin suelo); en la venta, se paga a la <i>housing association</i> el precio del suelo más el incremento del valor de la propiedad. d) No es una tenencia intermedia pero el arrendatario puede optar entre el arrendamiento o la propiedad mediante una tenencia intermedia.
IRLANDA	<i>Shared ownership</i>	1991, <i>housing associations</i> , adquisición mínima del 40%, máximo 25 años.
MALTA	<i>Shared ownership</i>	2005, comprar 1/3 o 2/3 de la vivienda con precio subvencionado; 10 años para el resto.
AUSTRALIA	<i>Shared ownership</i> : a) <i>Fixed Shared Start Loan</i> b) <i>Flexible Shared Start Loan</i>	— Préstamo público para comprar una parte. La otra parte, se retiene permanentemente por el Departamento de Vivienda (no es posible comprar el 100%). — El comprador no paga renta pero paga todos los gastos de mantenimiento, seguros, tasas, etc. Puede revender su parte al Departamento de Vivienda.
FINLANDIA	<i>Partial ownership</i>	— Parte del precio de (10%) es invertido en participaciones a copropiedad con el propietario. — Arrendamiento de duración entre 5 y 12 años. Durante el arrendamiento, el vendedor es accionista mayoritario, pero el comprador puede continuar comprando hasta el 49%. Al finalizar el arrendamiento, el arrendatario puede comprar el resto de participaciones y ser el único propietario.

3. FLEXIBILIDAD

En términos generales, «flexibilidad» se refiere aquí a la posibilidad real para el inquilino de irse de la vivienda, antes de finalizar el contrato y sin necesidad del consentimiento del propietario, sin compensarlo, sin darle una razón justificada, sin la obligación de permanecer por un periodo mínimo de tiempo y sin la obligación de encontrar a alguien que quiera arrendar u otro tipo de restricciones. De hecho, esta libertad incluye dos opciones posibles para que el arrendatario se pueda mudar: simplemente, el derecho a marchar de la vivienda (es decir, sin tener ninguna razón válida para hacerlo) o permitir que la subarriende unilateralmente (es decir, permitir que el arrendatario subarriende a un tercero la vivienda total o parcialmente, que se encargará de ella y del pago de la renta en su lugar sin necesidad del consentimiento del propietario).

Por último, se debe tener en cuenta que, en ocasiones, existen fuertes límites a la cesión o subarriendo que podrían contribuir a incrementar el «mercado negro», como en Austria, los Países Bajos y Suecia⁵⁴.

A. Desistimiento anticipado, unilateral y libre del arrendatario

En España, un inquilino que quiere/necesita rescindir unilateralmente el contrato de arrendamiento antes del plazo pactado y sin necesidad de alegar una justa causa válida debe pagar los primeros 6 meses de alquiler aunque no viva allí y, después de eso, puede rescindir el contrato pero, generalmente, indemnizando al arrendatario con el valor de tantas rentas mensuales como años restantes del contrato (art. 11 LAU)⁵⁵.

La ley no resuelve, sin embargo, qué sucede si el propietario no sufre ningún daño debido al desistimiento anticipado como sucede, por ejemplo, cuando alquila la propiedad a otro inquilino inmediatamente después de que el primero marche. En nuestra opinión, no debería ser compensado debido precisamente a la ausencia de daño, debiendo haber previsto la Ley 4/2013 una excepción para este caso, cosa que no ha hecho⁵⁶.

La normativa portuguesa (art. 1098.3 PCC), desde 2012, no permite al inquilino rescindir el contrato de arrendamiento por adelantado hasta que 1/3 de la duración inicial o de su renovación haya pasado, aunque no necesita pagar ninguna indemnización al propietario (solo informarle con preaviso). Otra situación en la que se permite el desistimiento es cuando el propietario se opone a la renovación automática del contrato de arrendamiento, que es válida para arrendamientos de duración determinada e indefinidos.

Bajo el derecho maltés, los inquilinos no pueden rescindir unilateralmente los contratos antes de lo acordado si el propietario ha cumplido con sus obli-

gaciones. La única excepción es en contratos de arrendamiento de «duración presunta» (aunque no pueden pactarse a partir de 1 de enero de 2010, ya que las partes deben fijar plazo) que pueden ser rescindidos por cualquiera de las partes en cualquier momento. Y el derecho griego establece en el artículo 609 CCG que, para alquileres de más de un mes de duración, solo se requiere la notificación con 3 meses de antelación sin necesidad de indemnizar al propietario.

En Italia, el arrendatario puede desistir del arrendamiento indefinido respetando el plazo mínimo de notificación (art. 1974 CCI). Para los contratos de duración determinada se debe distinguir entre contratos de renta libre y de renta limitada. En los primeros (4 años + 4 años de prórroga), el inquilino puede desistir una vez que hayan transcurrido 8 años y notificándolo con 6 meses de antelación (art. 2.1 Ley núm. 431/1998); en los segundos (3 años + 2 años de prórroga), el inquilino puede desistir al final de los 5 años notificándolo con 6 meses de antelación (art. 2.5 Ley núm. 431/1998). Además, el artículo 3.6 de la Ley 431/1998 permite al arrendatario resolver el contrato en cualquier momento, con un plazo de preaviso de 6 meses, con causa justificada. Las partes pueden acordar otras causas de resolución o desistimiento sin causas o plazos fijos siempre que no haya perjuicio para el arrendatario.

En Austria, el arrendatario puede poner fin al arrendamiento por plazo determinado de forma unilateral, una vez haya transcurrido el primer año del contrato. Además, debe haber un preaviso de 3 meses. El arrendador no tiene derecho a compensación. Lo mismo sucede con los arrendamientos indefinidos, pero el plazo de preaviso depende de lo que se establezca en el contrato (si no se ha pactado, será de un mes).

En Alemania, el arrendatario puede desistir del contrato con un plazo de preaviso de 3 meses si el arrendamiento es indefinido (§ 573 BGB), sin tener que alegar ninguna causa, lo que se considera un incentivo para facilitar la movilidad de los arrendatarios alemanes.

Y, finalmente, en Suiza, el arrendatario puede desistir del arrendamiento indefinido con un preaviso de 3 meses (por escrito). Pero si no quiere respetar este plazo o quiere desistir de un arrendamiento por plazo determinado, lo puede hacer sin consecuencias negativas siempre que proponga un nuevo arrendatario al propietario, que tiene que ser solvente, aceptado por el arrendador y debe aceptar el contrato en las mismas condiciones que el primero.

B. Subarriendo unilateral por el arrendatario

La tabla 3 resume esta posibilidad.

TABLA 3. Subarrendamiento unilateral del arrendatario. Fuente: elaboración propia

PAÍS	¿PERMITE SUBARRENDAR SIN CONSENTIMIENTO DEL ARRENDADOR?	COMENTARIO
ESPAÑA	NO (art. 8.2 LAU)	Solo se permite el subarrendamiento parcial con el consentimiento del arrendador.
PORTUGAL	NO (1038 CCP)	Además, el consentimiento del arrendador debe ser por escrito y, después de concluir el subarrendamiento, el arrendatario deberá comunicar su fin al propietario. Además, hay otros límites: el arrendatario solo puede cargar un 20% más de la renta inicial al subarrendatario, los propietarios pueden pedir el pago de la renta directamente al subarrendatario si el arrendatario y subarrendatario están en mora y, en caso de subarrendamiento total de la vivienda, el propietario puede reemplazar al arrendatario por el subarrendatario a través de notificación judicial.
MALTA	NO (art. 1514 CCM)	Desde 2010, el arrendatario solo puede subarrendar si ello ha sido pactado expresamente en el contrato. De lo contrario, no lo puede hacer.
ITALIA	SÍ, PERO SOLO SUBARRENDAMIENTO PARCIAL (Art. 2 Ley 392/1978)	Se permite el subarrendamiento parcial, excepto que se haya pactado lo contrario en el contrato. El arrendatario solo tiene que informar al arrendador acerca de la identidad del nuevo arrendatario, la duración del contrato y las habitaciones arrendadas. Si el subarrendamiento es total, se requiere el consentimiento del propietario. Se presume que existe subarrendamiento si la vivienda es habitada por una o más personas que no son empleados del arrendatario o no son sus familiares hasta cuarto grado (art. 59, núm. 7 Ley núm. 392/1978).
GRECIA	NO (art. 593 CCG)	No obstante, se permite si no se ha pactado lo contrario en el contrato.
SUIZA	EN PRINCIPIO NO, PERO EL PROPIETARIO TIENE POCAS CAUSAS DE OPOSICIÓN (art. 262.1 CO)	Pero el propietario solo lo puede rechazar en las siguientes situaciones (que no pueden ser excluidas contractualmente): el arrendatario no informa al propietario de los términos contractuales, lo pactado resulta injusto para el arrendador o el subarriendo le causa graves desventajas. Además, el subarrendamiento puede ser total o parcial.
ALEMANIA	EN PRINCIPIO NO, PERO EL PROPIETARIO TIENE POCAS CAUSAS DE OPOSICIÓN [§§ 540 (I) y 553 (I) BGB]	Aunque, en general, el arrendatario no puede subarrendar sin el consentimiento del arrendador, en caso de arrendamiento de viviendas puede pedir al propietario que apruebe el subarrendamiento si demuestra que tiene un interés justificado (personal o económico, por ejemplo, si ha tenido una reducción del salario o si se queda sin empleo). En este caso, el propietario debe consentirlo excepto si se justifica que la vivienda estaría sobreocupada (9m ² para adultos y 6m ² para niños de menos de 6 años).
AUSTRIA	EN PRINCIPIO NO, PERO EL PROPIETARIO TIENE POCAS CAUSAS DE OPOSICIÓN (§ 11 par. 1 MRG).	El arrendador debe consentirlo excepto que exista alguna razón excepcional, por ejemplo, un subarrendamiento total de la vivienda o renta desproporcionada.

4. PERCEPCIÓN SOCIAL DE LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS

Arrendar una vivienda no es solo por un tema de asequibilidad, o incluso estabilidad o flexibilidad. Es también por un aspecto de percepción: ¿está la gente realmente interesada en arrendar? ¿Es el arrendamiento percibido como una alternativa real a la propiedad? ¿Es una opción natural o es solo una opción para aquellos que no pueden afrontar la compra de una vivienda o por periodos transitorios en la vida de estos? ¿Es percibido como una forma de «tirar el dinero» porque nunca va a poder «conseguir» una vivienda?

Si alquilar una vivienda no es una opción real y no es apreciado como una alternativa a la propiedad, es difícil que se generalice como una forma de tenencia de la propiedad. Por supuesto que las leyes pueden mejorar su percepción o incluso contribuir a una mejor opinión social, pero tardaría años en cambiar. Kemeny⁵⁷ en los 80s ya vinculó los valores sociales con más o menos tasa de alquiler de vivienda. Los Estados Unidos, Portugal, España e Irlanda (cuatro de los países más afectados por la actual crisis) se centraron, durante la década anterior y hasta 2007, en promover la propiedad incluso en aquellas personas que no podían hacer frente a ella. En Estados Unidos incluso se vinculó ser propietario con logro personal del Sueño Americano⁵⁸. España, a su vez, es un ejemplo de esta gradual pero imparable tendencia a la propiedad desde 1940 (dónde un 50% aprox. de las viviendas eran de alquiler) hasta la actualidad (un 12%), a pesar de que la ley haya ido beneficiando pendularmente al arrendador (1985, 2013) o al arrendatario (1964, 1994) en cada nueva ley.

Muchos factores no legales influyen en esta percepción: la situación de la vivienda, la calidad de las viviendas ofertadas, quién suele arrendar, asequibilidad, etc. El análisis de todos estos factores va más allá de este trabajo. Pero, del estudio llevado a cabo dentro del TENLAW, se evidencian determinados aspectos.

Por ejemplo, en España alrededor del 50% de las viviendas alquiladas corresponden a inmigrantes. Además, el arrendamiento en España es habitual entre aquellas personas que no tienen todavía definido su proyecto de vida, que no tienen recursos para adquirir una vivienda o que están pasando por una situación residencial temporal. Las Comunidades Autónomas con más producción agrícola (Aragón, Extremadura, Murcia y La Rioja) concentran la mayor proporción de viviendas arrendadas debido, probablemente, a que el trabajo temporal requiere mayor flexibilidad con respecto a la situación de residencia permanente. Las viviendas arrendadas también se concentran, normalmente, en barrios céntricos de grandes ciudades debido al bajo precio que tienen por su mal estado o falta de instalaciones (p.e. ascensores) o tamaño. No obstante, cuando las rentas suben (por saturación o gentrificación), la demanda de vivienda en alquiler se desplaza a la periferia (*Doughnut effect*). De hecho, un reciente estudio para España revela que solamente un 27% de los arrendatarios lo son porque quieren

(valorando la mayor flexibilidad y asequibilidad de su forma de tenencia) y un 54% de los españoles considera que alquilar es tirar el dinero⁵⁹.

En Portugal, la propiedad es más del 50% en todos los municipios. Las ciudades con menos proporción son Oporto (51%), Lisboa (52%) y Spinho (60%), mientras que otras alcanzan el 94% de ratio de propiedad (Oleiros). Normalmente, en los centros urbanos se concentra más vivienda en alquiler. Durante muchos años, en este país era tan caro pagar el préstamo hipotecario como la renta del alquiler; también es el caso de España hoy en día (2014) y de las últimas dos décadas. En Portugal, hasta la RAU 1991 muchos arrendamientos eran indefinidos, y el arrendador solo podía terminar el contrato en supuestos muy restringidos. Y la propiedad es mayoritaria para aquellos que tienen un trabajo y situación familiar estable, mientras que el alquiler es percibido como más flexible (incluso en arrendamientos indefinidos donde el arrendatario puede marchar con un plazo de preaviso). La concentración de vivienda pública de alquiler está conectado con problemas y pobreza.

En Malta, dónde existe la marginación de inmigrantes, el distrito Southern Harbour tuvo en 2005 el mayor porcentaje de viviendas en alquiler, probablemente debido a que es una área histórica con muchas viviendas antiguas. En La Valeta, hay un 75,3% de viviendas en alquiler. La propiedad tiene una connotación favorable en Malta. El tamaño y estado de los inmuebles han devenido un símbolo de estatus social que indica salud, poder y prestigio; alquilar, por el contrario, se asocia con las clases sociales menos pudientes.

En Italia, las viviendas en alquiler se concentran en las áreas urbanas más deterioradas (pero no en centros urbanos restaurados), ya que este tipo de contratos se han convertido en los más típicos entre la clase social menos favorecida. Las grandes ciudades (con más de 500.000 hab.) tienen más ratios de vivienda en alquiler (35,6% aprox.). Las viviendas en alquiler social se concentran en las periferias (construidas entre la década de los 50, 60 y 70), y se identifican con personas de rentas bajas. El alquiler privado no significa necesariamente lo mismo, ya que muchos propietarios fueron inquilinos en el pasado. Pero, generalmente, el contrato de arrendamiento se está convirtiendo en el típico de la población italiana más débil, ya que solo un 20% de las familias italianas vive de alquiler, el 75% de ellos reciben menos de 12.500 euros/año y el 80% de ellos preferiría comprar una vivienda si la pudieran pagar. La seguridad y la inversión se predica solamente de la propiedad, mientras que el bajo coste y la flexibilidad se relacionan con el alquiler.

También en Grecia los arrendamientos se concentran en las grandes ciudades en lugar de en las regiones. E incluso la propiedad es apreciada como un índice de salud y bienestar, un tipo de tenencia superior. Los arrendamientos son vistos como una solución temporal. Los arrendatarios no sienten que la vivienda les pertenece, hecho que deriva en una falta de mantenimiento de esta. La misma situación es habitual en España.

Los arrendamientos son más comunes en grandes ciudades que en áreas rurales en Suiza, pero un censo en el año 2000 reveló que la tasa de propiedad era solo del 34,6%. Arrendar en Suiza no está estigmatizado. Para aquellos que pueden permitirse tanto comprar como alquilar, la decisión se basa en deliberaciones económicas, ya que la vivienda arrendada es de buena calidad, pero muchos arrendatarios preferirían ser propietarios si lo pudieran afrontar.

En Alemania, mientras que la propiedad es la forma de tenencia más deseada, el mercado privado de arrendamiento es ampliamente aceptado, una tenencia tradicional, considerado como una buena alternativa a la propiedad. El alquiler público es hasta cierto punto considerado inferior a otras formas de tenencia.

5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La intención de este artículo era evidenciar cómo determinados aspectos de la legislación de arrendamientos puede influenciar una alta o baja tasa de alquiler. Mientras que la asequibilidad, estabilidad y flexibilidad son cruciales para los arrendatarios, la rentabilidad, incentivos para la rehabilitación, garantías y un procedimiento eficaz de desahucio son factores importantes para los propietarios. Todos estos factores son influenciados, directa o indirectamente, por la legislación de arrendamientos: quien soporta los costes, cómo se fija la renta (límites a la libertad contractual), posibilidad de sustituir la renta por reformas, control del contrato por el arrendatario (desistimiento unilateral o subarriendo), periodos mínimos de duración, etc.

A nuestro juicio, no es fácil determinar cómo la normativa de arrendamientos afecta (más o menos) a la tasa de alquiler de cada país, o si depende de otras disposiciones legales (tributación, subvenciones) o incluso si el mayor factor debe encontrarse fuera del marco legal, en cuestiones socio-económicas y culturales como los valores sociales (riqueza privada en lugar de riqueza social), quién está arrendando y comprando (inmigrantes, marginación), inversiones, seguridad, etc.

No obstante, parece claro que, para algunos de estos factores no jurídicos, se puede trazar un nexo con algunas raíces legales. Así, desde el punto de vista del arrendatario, la estabilidad está directamente relacionada con el tiempo en que puede quedarse en la vivienda sin depender del arrendador (prórrogas forzosas, arrendamientos indefinidos) o si se crean las condiciones son legalmente necesarias para evitar un abuso en la renta a satisfacer, de modo que pueda continuar pagándola (control de renta). La flexibilidad está relacionada con la posibilidad del arrendatario de desistir del contrato sin obstáculos, sin deber dar ninguna justificación o, al menos, la posibilidad de subarrendar (total o parcialmente) con cierta libertad. Y, desde el punto de vista del arrendador, los incentivos

públicos o privados a la rehabilitación deberían ser accesibles y permitir que se pudiera arrendar la vivienda legalmente en vez de dejarla cerrada por inhabitable; deberían crearse políticas destinadas a la creación de un mercado saneado de vivienda en alquiler así como un balance entre las obligaciones y costes para garantizarle una mínima rentabilidad que hiciera más atractivo arrendar que no otras inversiones (como un depósito a plazo); se deberían reforzar las fianzas y otras garantías legales para evitar malas conductas del arrendatario hacia la vivienda o su impago; y debería estar disponible un procedimiento de desahucio eficiente (en tiempo y costes) junto con métodos alternativos de resolución de conflictos que pueden ayudar a evitar los litigios. De lo contrario, el arrendador se ve incentivado a ir al mercado negro de alquiler donde se pueden alquilar infraviviendas, donde no existen las protecciones del arrendatario y donde no hacen falta garantías o procedimientos judiciales para exigir pagos y desahuciar al utilizarse métodos legales o incluso ilegales para conseguirlo.

Es decir, este artículo compara la normativa de arrendamientos de los países con más tasa de alquiler con la de los que tienen menos en Europa, incluida España, y ver qué marco normativo favorece la creación de un mercado de alquiler amplio y saneado. Una vez más, como casi todo lo relacionado con la presente crisis, es una comparación Norte-Sur. La tabla 5 resume la aproximación de la legislación de arrendamientos urbanos de cada país estudiado hacia las cuestiones clave que pueden afectar el atractivo del alquiler tanto para propietarios como para inquilino.

De la Tabla 5, se pueden destacar las siguientes conclusiones.

1. Arrendar no es muy rentable, existiendo un retorno de alrededor del 3% de media en los países estudiados, que se puede equiparar a los intereses que proporciona un depósito a plazo fijo de larga duración. No obstante, a menudo añade otro valor a los propietarios, como el mantenimiento de una vivienda vacía, ingresos extra para la jubilación (Alemania) y la expectación de que el valor de la propiedad incremente (Malta).

2. Este bajo rendimiento puede contribuir a provocar un impacto negativo en el deficiente estado de conservación de las viviendas arrendadas. Por este hecho, probablemente, en todos los países del sur de Europa (excepto Grecia) existen subvenciones o incentivos (fiscales, deducciones) a la rehabilitación. Algunos de ellos incluso incluyen la posibilidad de acordar, desde el ámbito privado, la sustitución de la renta por un plan de rehabilitación (rehabilitación por renta), que debe ser llevado a cabo por el arrendatario a cambio del uso de la vivienda por un periodo equivalente de tiempo (España, Grecia e Italia). No obstante, la eficacia de esas medidas está en juego (por ej., demasiado recientes en España para ser eficaces) ya que los países del sur de Europa tienen problemas, tradicionalmente, con un número elevado de: a) viviendas vacías; b) viviendas alquiladas en mal estado; c) viviendas alquiladas en el mercado negro (ya que para alquilar se exige disponer de certificados energéticos normalmente).

TABLEA 5. Conclusiones. Comparativa entre ocho países europeos (los cinco mediterráneos con bajas tasas de vivienda en alquiler y los tres con la mayor tasa) en relación con su sistema jurídico de arrendamientos urbanos. Fuente: elaboración propia.

	ESPAÑA	PORTUGAL	MALTA	GRECIA	ITALIA	SUIZA	ALEMANIA	AUSTRIA	OTROS
Rentabilidad	Baja (3%)	Media (3,45%)	Alta (3,10%/10%)	Baja (no rentable)	Baja (2,9%)	Suele ser atractiva	Media (30% entre 2% y 6%)	N/D	Francia (3,4%/4,8%)
Propietario	a) Solo desde 2013 b) Capacidad privada o sustituir renta por rehabilitación	a) Sí b) No	a) Sí b) No	a) No b) Sí	a) Sí b) Sí	a) Sí b) No	a) Sí b) Sí	N/D Sí	—
Garantías:									
a) Fianza (cuantía y uso indebido) b) Penda sobre bienes muebles del arrendatario	a) Sí, no muy gravosa para el arrendatario. Los rendimientos de la fianza no se los queda ni el arrendador ni el arrendatario, sino la Comunidad Autónoma. b) No	a) Sí, gravoso para el arrendatario (3 meses y avalista). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) No	a) Sí, gravoso a veces (6 meses en antelación). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendador. b) Sí	a) Sí, no es muy gravoso (1 o 2 meses). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) Sí	a) Sí, gravoso para el arrendatario (3 meses). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) Sí	a) Sí, bastante gravoso (hasta 3 meses de renta) pero solo 1/3 de los arrendatarios pagan la fianza. Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) No (sí hasta 1990)	a) Sí, bastante gravoso (hasta 3 meses de renta). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) Sí	a) Sí, muy gravoso (hasta 6 meses han sido aceptados por la jurisprudencia). Los rendimientos de la fianza se los queda el arrendatario. b) Sí	—
Desahucio eficiente y ADR	Procedimiento especial con retrasos importantes (hasta 9 meses). No generalizados los juzgados especializados. ADR solo disponible desde 2013.	No hay juzgados especializados	Comité judicial especializado	Procedimiento especial pero no juzgados especializados	Procedimiento especial pero no juzgados especializados	Conciliación obligatoria antes del proceso judicial (no para casos claros)	No hay juzgados especializados. En algunos Länder, es obligatorio un procedimiento prejudicial	No hay juzgados especializados, pero existen tribunales arbitrales que llevan casos específicos de arrendamientos.	—

(Continúa)

		ESPAÑA	PORTUGAL	MALTA	GRECIA	ITALIA	SUIZA	ALEMANIA	AUSTRIA	OTROS
Arrendatario	Asequibilidad a) Renta b) Servicios y tasas	a) No hay control de renta b) Los arrendatarios suelen pagar todos los gastos	a) No hay control de renta b) Los arrendatarios pagan todos los costes relacionados con bienes y servicios	a) N/D b) Arrendador y arrendatario suelen ser responsables solidarios de suministro de electricidad y agua	a) No hay control de renta b) El arrendatario paga los gastos del uso de la vivienda	a) Control de renta en determinados contratos b) Normalmente los paga el arrendatario, pero se puede acordar lo contrario	a) Medidas contra «rentas injustas» b) Muchos servicios incluidos en la renta	a) Control de incremento de renta (<i>Mietspiegel</i>) b) Excepto la electricidad, si nada se pacta en contrario, lo debe pagar todo el arrendador	a) Tres sistemas de control de renta b) El arrendatario suele pagar todos los gastos	—
	Estabilidad a) Arrendamientos indefinidos y prórogas forzadas b) Naturaleza legal del contrato de arrendamiento c) Derecho legal de adquisición preferente d) Tenencias intermedias	a) No hay arrendamientos indefinidos pero sí una duración mínima obligatoria (3 años) b) No es un derecho real, pero algunos elementos con él (p. ej. acceso en el Registro de la Propiedad) c) Si, pero se puede excluir por las partes d) No. Solo en Cataluña a partir de 2014	a) Es posible acordar arrendamientos indefinidos. No existe duración mínima desde 2012 (antes 5 años) b) Discusión doctrinal entre derecho personal y real (el arrendatario se considera poseedor y <i>emptio non tollit locatum</i>) c) Si, pero solo para arrendamientos de más de 3 años d) No	a) No existen ni arrendamientos indefinidos ni duración mínima obligatoria b) Discusión doctrinal entre personal y real (el arrendatario se considera poseedor y <i>emptio non tollit locatum</i>) c) No. d) Si, <i>shared-ownership</i>	a) Duración mínima de 3 años para arrendamiento de vivienda b) Parece claro que es un derecho personal, pero el arrendatario puede defenderse de las perturbaciones c) No d) No	a) Indefinidos: 30 años pudiéndose renovar. Limitados: renta libre. Duración mínima obligatoria de 4 años b) El contrato de arrendamiento es considerado como <i>terrium genus</i> ya que el arrendatario puede defenderse de perturbaciones y existe el principio <i>emptio non tollit locatum</i> c) Si d) No	a) No existe duración mínima pero se puede acordar a largo plazo b) <i>Emptio non tollit locatum</i> y los arrendamientos se pueden registrar en el Registro de la Propiedad c) No d) No	a) Los arrendamientos indefinidos son comunes, ya que los de plazo determinado solo pueden acordarse bajo ciertas circunstancias b) Derecho personal pero con <i>emptio non tollit locatum</i> y el arrendatario puede defenderse de las perturbaciones y exigir compensación c) Si, obligatorio d) N/D	a) Los indefinidos son posibles, y el legislador tiene preferencia por los ilimitados b) El arrendatario tiene una posición <i>quasi in rem</i> ya que se puede defender de las perturbaciones c) N/D d) No	d) Tenencias intermedias. Países Bajos, Reino Unido, Irlanda y Australia

(Continúa)

		ESPAÑA	PORTUGAL	MALTA	GRECIA	ITALIA	SUIZA	ALEMANIA	AUSTRIA	OTROS
Arrendatario	Flexibilidad a) Desistimiento unilateral del arrendatario b) Subarriendo unilateral	a) Sí, pero debe estar un mínimo de 6 meses y puede existir compensación al arrendador. b) No.	a) El arrendatario no puede terminar anticipadamente el contrato hasta que se haya cumplido 1/3 del contrato. El arrendador no será compensado. b) No.	a) Los arrendatarios no pueden desistir anticipadamente del contrato b) No.	a) Sí, con un periodo de preaviso de 3 meses. No hay indemnización. b) No.	a) Posible en arrendamientos indefinidos. Más restrictivo en los de plazo determinado. b) Sí, pero solo subarrendamiento parcial.	a) Sí, en indefinidos con preaviso de 3 meses. No obstante, se puede hacer sin el preaviso si se encuentra un nuevo arrendatario. b) No, pero el propietario tiene causas de oposición limitadas.	a) Sí en arrendamientos indefinidos, con preaviso de 3 meses. b) No, pero el arrendador tiene causas limitadas de oposición.	a) Sí, después de estar más de un año y con 3 meses de preaviso (en los limitados). No se deberá compensar el arrendador. b) No, pero el arrendador tiene causas limitadas de oposición	—
	Percepción social	Arrendamiento: familias con bajos ingresos, situaciones transitorias, los inmigrantes ocupan más del 50% de las viviendas arrendadas.	Propiedad: trabajo y familia estable. Alquiler es visto como más flexible. La vivienda social es relacionada con pobreza.	Inmigración y marginación. Alquiler está relacionado con las clases sociales mas pobres.	La propiedad se percibe como una forma de tenencia superior y alquilar como una situación temporal.	El 80% de los arrendatarios preferirían vivir como propietarios si lo pudieran pagar. Alquiler: más económico y flexible.	Alquiler no está estigmatizado y es considerado como una alternativa real a la propiedad.	El alquiler privado es considerado como una buena alternativa a la compra.	N/D	—

3. Garantías para el propietario:

- a) En todos los ordenamientos jurídicos estudiados existen, al menos, dos (fianza más prenda sobre bienes muebles o una garantía personal), excepto en España, donde solo la fianza está legalmente prevista. Solo en España y Malta los rendimientos generados por la fianza a lo largo del contrato (frutos civiles) no se deben entregar al arrendatario al finalizar el contrato.
- b) No existen tribunales especializados en materia arrendaticia en ninguna de las jurisdicciones analizadas, excepto en Malta o la Junta especial de arbitraje en Austria. Alternativamente, los ADR funcionan relativamente bien en Suiza y Alemania, y recientemente se ha reformado este aspecto en Portugal y España para fomentar el uso de estos métodos de resolución de conflictos.
- c) La fianza puede ser considerada muy gravosa en Malta y Austria (equivalente a 6 meses de renta) y bastante gravosa en Portugal, Italia y Alemania (al menos equivalente a 3 meses de renta). Además, los intereses generados por la fianza serán devueltos (junto con el principal) al arrendatario en todos los países estudiados excepto en España (que se envía a la Administración Pública) y en Malta.

4. Flexibilidad del arrendatario: en ninguno de los países del sur de Europa estudiados (excepto por el subarrendamiento parcial en Italia) es posible que el arrendatario pueda subarrendar unilateralmente, total o parcialmente, la vivienda. Además, existen importantes limitaciones al desistimiento unilateral por el arrendatario en España, Portugal y Malta. Ello nos hace plantearnos una cuestión: ¿puede esta regulación contribuir a configurar los arrendamientos como tenencia realmente flexible? Contrástese esto con:

- a) Las causas limitadas de oposición del propietario al subarrendamiento unilateral por el inquilino en Alemania, Austria y Suiza (es decir, hasta cierto punto, existe libertad del arrendatario de encontrar terceros que se subroguen en su posición o compartan los gastos del arrendamiento).
- b) El arrendatario siempre tiene la posibilidad de desistir del contrato sin deber indemnizar al propietario con solo 3 meses de preaviso en Suiza, Alemania y Austria (existe una regulación similar en Grecia e Italia).

5. Asequibilidad para el arrendatario:

- a) En general, el arrendatario satisface los gastos e impuestos relacionados con la posesión, pero no en España (donde, desde 2007, es más común pagar por todo, incluido los gastos de la propiedad como IBI o gastos de la comunidad de propietarios). Generalmente, en Suiza y Alemania parten del principio que es el propietario quien tiene que pagar los gastos de la propiedad alquilada, que se consideran ya incluidos en la renta, si no se ha establecido otra cosa en el contrato.

- b) No existe control de renta en los países del sur de Europa, excepto en un tipo de arrendamiento en Italia (más liberalizado desde 1998). Sin embargo, existen varios tipos de control de renta en Alemania, Suiza y Austria (bastante estrictos).
- 6. Estabilidad para el arrendatario:
 - a) Todos los países estudiados (excepto Malta) tienen mecanismos de protección de la duración para el arrendatario (duración mínima obligatoria, control de renta o arrendamientos indefinidos) pero en todos los países del sur de Europa esta medida es o solía ser muy intrusiva, a través de la duración mínima obligatoria, que ha sido reducida sustancialmente en España (2013) y recientemente desaparecida en Portugal (2012). Mientras, en Alemania, Austria y Suiza existe una preferencia por la combinación de arrendamientos a largo plazo más un sistema de control del incremento de la renta.
 - b) Existe la regla *emptio non tollit locatum* en cinco de los ordenamientos estudiados. Pero hay tendencia a reducirla en España (requiere escritura pública y Registro; y se ha reducido la duración mínima) y en Portugal (no hay duración mínima desde 2012), lo que contribuye en estos países a la inestabilidad del arrendatario (o a aumentar sus costes), dado que el nuevo propietario (por ejemplo adquirente, rematante) puede echarlo sin más protección. Debemos plantearnos, de nuevo, si es esta la forma de incrementar el porcentaje de vivienda en alquiler.
 - c) En ninguno de los países del sur de Europa estudiados, excepto en Italia, existen derechos de adquisición preferente a favor del arrendatario para garantizarle la estabilidad en caso de venta de la vivienda o están limitados (en España pueden ser excluidos por las partes y en Portugal solo para arrendamientos superiores a 3 años). No obstante, existen en Alemania y en Suiza se está estudiando su implantación.
 - d) Además, en los países que tienen arrendamientos indefinidos y control de renta las tenencias intermedias (por ejemplo *shared-ownership*) no son realmente necesarias, ya que el control de renta impide al propietario incrementar la renta sustancialmente por cualquier razón o en cualquier momento, y los arrendamientos indefinidos permiten al arrendatario permanecer en la vivienda siempre que cumplan con sus obligaciones (esto en términos generales y al margen de excepciones particulares). Por el contrario, se debería considerar la introducción de las tenencias intermedias en aquellos países en que se reduce la duración mínima obligatoria del contrato y donde, en general, se reduce la estabilidad del arrendatario. Este es el caso de Malta, que ya disponen de ellas, o Cataluña que está introduciendo la propiedad compartida y la propiedad temporal en su Código Civil para 2015. En Reino Unido se está usando el *leasehold*

(arrendamientos a largo plazo, tratados como un derecho real) para crear *shared-ownerships*⁶⁰.

Con todo esto, se pueden extraer las siguientes diferencias principales entre los países del sur de Europa y los tres con más tasa de alquiler a nivel europeo:

1. Los arrendatarios en Suiza, Alemania y Austria, siempre que cumplan sus obligaciones, tienen más estabilidad y flexibilidad (libertad) que en los países euromediterráneos estudiados y es un tipo de tenencia destinada a ser más asequible. La tabla 6 lo resume.

2. Esto no es contradictorio o incluso está combinado con tener, en Suiza y Alemania, mecanismos para evitar los «malos arrendatarios», tanto *ex ante* (fianzas muy gravosas y prenda sobre los bienes muebles del arrendatario) como *ex post* (recursos eficientes para el desahucio).

Todos esto influye, en mayor o menor medida, en:

- a) cómo se percibe el arrendamiento como forma de tenencia de la vivienda en Suiza y Alemania: como una alternativa real a la propiedad, en términos de seguridad y certeza (arrendadores) y estabilidad, asequibilidad y flexibilidad (arrendatarios). Y cómo se percibe, en término generales, en los países del sur de Europa: como una forma de tenencia inferior a la propiedad, adecuada para ciertas situaciones de transitoriedad.
- b) en el porcentaje de viviendas en alquiler de cada país.

TABLA 6. Estabilidad, flexibilidad y asequibilidad del arrendatario en Suiza, Alemania y Austria y en los países de Europa del sur estudiados. Fuente: elaboración propia.

	Suiza, Alemania y Austria	Países del sur de Europa estudiados
Estabilidad	<ul style="list-style-type: none">— Preferencia por contratos de arrendamiento a largo plazo— <i>emptio non tollit locatum</i>— derechos de adquisición preferente (Alemania y Suiza en consideración)	<ul style="list-style-type: none">— Sistemas más intrusivos de duración mínima obligatoria— <i>emptio non tollit locatum</i> más débil— derechos de adquisición preferente más débiles o inexistentes
Flexibilidad	<ul style="list-style-type: none">— Causas limitadas de oposición del arrendador por subarrendamiento unilateral del inquilino— derecho de desistimiento unilateral con preaviso de 3 meses	<ul style="list-style-type: none">— No se admite el subarrendamiento sin el consentimiento del arrendador— limitaciones importantes en el desistimiento unilateral
Asequibilidad	<ul style="list-style-type: none">— Control de renta— rendimientos de la fianza para el arrendatario— imputación de los gastos más favorable al arrendatario	<ul style="list-style-type: none">— Sin control de renta— los rendimientos de la fianza no son devueltos al arrendatario ni en España ni en Malta— imputación de los gastos más favorable al propietario

A tenor de todo ello, no parece que las reformas operadas por la Ley 4/2013 en lo relativo a la estabilidad (especialmente si no se prevén las tenencias intermedias), flexibilidad y asequibilidad del arrendatario y por lo que se refiere a la ausencia de mayores garantías para el arrendador sean las más adecuadas para fomentar el mercado de alquiler en nuestro país. En cambio, sí que se ha situado en la línea correcta al regular la rehabilitación por renta o al prever específicamente mecanismos de ADR, como la mediación.

BIBLIOGRAFÍA

- AKKERMANS, B., Property law and the internal market. In S. van Erp et al. (eds.), *The future of European property law*, (Munich: Selp, 2012).
- ASSOCIAÇÃO LOSBONENSE DE PROPRIETÁRIOS, *Retrato da Habitação em Portugal: Características e Recomendações* (Lisboa: 2011).
- BANCA D'ITALIA, I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010, Anno XXII 25 de enero de 2012, núm. 6.
- BIANCHI, R., *Italian (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).
- CENTRE FOR HOUSING AND PLANNING RESEARCH (CCHPR), University of Cambridge, *The Private Rented Sector in the New Century. A Comparative Approach* (Cambridge: September 2012).
- DAVEY, M., Long Residential Leases: Past and Present. In S. BRIGHT (ed.), *Landlord and Tenant Law. Past, Present and Future* (Hart Publishing: Oxford, 2006).
- FOTOCASA, *Los españoles y su relación con la vivienda*, Fotocasa.es trends, 2011.
- DOL, K. & HAFFNER, M. *Housing Statistics in the European Union 2010* (The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations, september 2010).
- GARCÍA, M.^a O. *Arrendamento urbano anotado: regime substantivo e processual: (alterações introduzidas pela Lei no. 31/2012)*, (Coimbra: Coimbra Editora, 2012).
- GARCÍA, M.^a O., CORREIA, D. and SANTOS, N. *Portuguese (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).
- GESTHA, *Informe de rentas sumergidas en España*, 4^a Ed. (Madrid, 2008).
- HAUS UND GRUND, *Mehrheit der Wohnungen erwirtschaftet keinen Gewinn*, nota de prensa de 7 de abril de 2008.
- HOFMANN, R. *Austrian (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).
- KEMENY, J. *The myth of homeownership. Private versus public choices in housing tenure* (London: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1981).
- KONISTIS, T. *Greek (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).

- MOLINA, E. *Spanish (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).
- MONK, S. & WHITEHEAD, C. (eds.), *Making Housing more Affordable: The role of intermediate tenures* (Oxford: Wiley-Blackwell, 2010).
- NASARRE AZNAR, S. *La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria, Teoría y Derecho*, 16/2014 (2014), en prensa.
- A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain. In P. KENNA (ed). *Contemporary Housing Issues in a Globalized World* (Ashgate Publishing, 2014).
- NASARRE AZNAR, S. y SIMÓN MORENO, H. Fraccionando el dominio: las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 739, 2013.
- NASARRE AZNAR, S. y SOLER TARRADELLAS, M. J. Otras formas de acceso a la vivienda. Las tenencias intermedias: antecedentes, concepto y cálculo del esfuerzo familiar, *Apunts d'Habitatge*, Observatori Local de l'Habitatge, Diputació de Barcelona, núm. 4, 3er trimestre de 2013.
- OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA, *Fórmulas alternativas a la compra y al alquiler en el acceso a la vivienda*, mayo de 2013.
- OXLEY, M. y SMITH, J. *Housing policy and rented housing in Europe* (London: E. & F. Spon, 1996).
- RZEZNIK, J. *German (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013); asistido por Julia Cornelius.
- SERVICIO DE ESTUDIOS CATALUNYACAIXA, *Informe sobre el sector inmobiliario residencial en España*, January (Barcelona, 2012).
- SCHMID, C. *Comparative tenancy law and black rental contracts in Europe*, plenary speech, 25th international conference of the European Network for Housing Research (Tarragona, junio 2013).
- SIMÓN MORENO, H. The regulation of the right to housing in certain European countries (2013), paper presented at DAAD Seminar *The Housing Markets of Southern Europe in face of the crisis*, 1-5 diciembre 2013, Hochschule Zittau/Görlitz, Görlitz (Germany).
- TZELEPI, V. *The evaluation of the mixed work contract based residence as an investment* (in Greek: *Η αξιολόγηση της εργολαβικής κατοικίας ως επένδυση*), (MBA Dissertation, University of Piraeus, 2007).
- UBS. UBS Swiss Real Estate Bubble Index: 1Q 2013, *Swiss Real Estate market* (2013).
- WEHRMÜLLER, A. *Swiss (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).
- XERRI, K. *Maltese (provisional) Report on residential leases*, Project Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe (TENLAW), EU 7th Framework Programme, <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (2013).

NOTAS

¹ S. NASARRE AZNAR, A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain, en P. KENNA (ed). *Contemporary Housing Issues in a Globalized World* (Ashgate Publishing, 2014), 71 y 72.

² Véase en: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Population_by_tenure_status_2011_\(%25_of_population\).png&filetimestamp=20130522183046](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Population_by_tenure_status_2011_(%25_of_population).png&filetimestamp=20130522183046) (última consulta 30 de noviembre de 2013).

³ La denominada «Troika UE» (formada por la Unión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional) ha intervenido estos últimos años en algunos países para presionar (incluso exigir) reformas en muchos campos del derecho y la economía, incluyendo los arrendamientos. Entre estos países se cuentan Grecia (*Greece: Memorandum of understanding on specific economic policy conditionality*, 2 de mayo de 2010, disponible en <http://peter.fleissner.org/Transform/MoU.pdf>) y Portugal (*Portugal: Memorandum of understanding on specific economic policy conditionality* de 3 de mayo de 2011, disponible en http://economico.sapo.pt/public/uploads/memorandotroika_04-05-2011.pdf; última consulta el 14 de junio de 2013).

⁴ Ver una perspectiva económica en S. MONK & C. WHITEHEAD (eds.), *Making Housing more Affordable: The role of intermediate tenures* (Oxford: Wiley-Blackwell, 2010). Ver un enfoque legal en S. NASARRE AZNAR & H. SIMÓN MORENO, Fraccionando el dominio: las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 739 2013, 3063-3122.

⁵ Véase S. NASARRE AZNAR, A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain, en P. KENNA (ed). *Contemporary Housing Issues in a Globalized World* (Ashgate Publishing, 2014) *in toto*.

⁶ La autora del informe español es ELGA MOLINA; el informe maltés fue escrito por KURT XERRI; el portugués, por DÉCIO CORREIRA, MARIA OLINDA GARCIA y NELSON SANTOS; el griego por THOMAS KONISTIS; y el italiano por RANIERI BIANCHI. La autora del informe suizo es ANA WEHRMÜLLER, la del informe alemán es JOANNA RZEZNIK (asistida por JULIA CORNELIUS) y, finalmente, el autor del informe austríaco es RAIMUND HOFMANN. Actualmente, la primera y segunda parte han sido ya finalizadas y entregadas, aunque aun no se ha realizado la revisión internacional por pares. Estas versiones de los informes (a veces algunos de ellos algo más actualizados) se utilizan a lo largo de este trabajo para obtener la información de cada país para hacer el estudio comparado, y algunas veces se citan como «TENLAW informe español, Parte I, p. X», etc.

⁷ <http://www.tenlaw.uni-bremen.de> (consultado el 30 de marzo de 2014).

⁸ S. NASARRE AZNAR, *La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria, Teoría y Derecho*, 16/2014, pp. 18 a 22.

⁹ En este sentido, M. OXLEY y J. SMITH destacaron, en relación a la política de vivienda británica, cuatro factores importantes que ayudan a que el sector de alquiler privado sea un éxito. Uno de ellos es la tasa de rentabilidad requerida por los inversores («para fomentar la inversión sostenida en un sector de alquiler privado variable los propietarios deben poder alcanzar una tasa de rentabilidad competitiva»); véase M. OXLEY y J. SMITH, *Housing policy and rented housing in Europe* (London: E & F Spon, 1996), p. 170. En relación con la percepción social, por ejemplo, en la ley inglesa el arrendatario (*leaseholder*) tiene un derecho real (*proprietary right*); como resultado de esto, el arrendatario puede ceder o gravar el arrendamiento (*leasehold*). De esta forma, el arrendatario tiene la percepción de ser un verdadero propietario y no un simple inquilino; véase M. DAVEY, *Long Residential Leases: Past and Present*, en S. BRIGHT (ed.), *Landlord and Tenant Law. Past, Present and Future* (Hart Publishing: Oxford, 2006), pp. 147-148.

¹⁰ TENLAW informe español, Parte I, p. 45.

¹¹ Véase *infra*.

¹² En este sentido, «*in particular, private renting is more flexible than other tenures and its benefits include low entry and exit costs and the fact that tenants can rent units that are*

smaller and cheaper than in other tenures» (CENTRE FOR HOUSING AND PLANNING RESEARCH (CCHPR), University of Cambridge, *The Private Rented Sector in the New Century. A Comparative Approach* (Cambridge: September 2012), p. 71. Disponible en: http://www.cchpr.landecon.cam.ac.uk/Downloads/The%20Private%20Rented%20Sector_WEB.pdf (consultado el 26 de febrero de 2014). Este mismo informe destaca que «*Security of tenure is a set of provisions in the landlord-tenant contract which provide the tenant with protection against a number of types of occupancy risks. Most importantly, it provides security against the risk of «economic eviction», when the landlord gets rid of the tenant in order to let the property to someone prepared to pay more. Taken together with rent regulation, security of tenure reduces the uncertainties concerning the future path of rents. This can help both landlord and tenant as vacancy and turnover costs are also reduced*», p. 30.

¹³ CENTRE FOR HOUSING AND PLANNING RESEARCH (CCHPR), University of Cambridge, *The Private Rented Sector in the New Century. A Comparative Approach*, p. 71.

¹⁴ Véase, para Portugal, M.^a O. GARCÍA, *Arrendamento urbano anotado: regime substantivo e processual: (alterações introduzidas pela Lei no. 31/2012)*, (Coimbra: Coimbra Editora, 2012), pp. 57 y 58. En relación a la UE, el TJUE ve dificultad en distinguir entre libertad de servicios, libertad de capital o libertad de movimiento de personas en conexión con los casos que implican la propiedad de un inmueble (ver los comentarios del Abogado General GEELHOED en el caso *Reisch* en B. AKKERMANS, *Property law and the internal market*, en S. VAN ERP et al. (eds.), *The future of European property law*, (Munich: Selp, 2012), pp. 227-229). Véase, en relación a las restricciones en la adquisición de inmuebles dentro de los Estados Miembros de la UE y de la violación del principio de libertad de movimiento de capital y servicios en las STJUE de 1 de junio de 1999, C-302/97 *Klaus Konle v Republik Österreich* (dos leyes austríacas que exigían una autorización administrativa previa a la adquisición de suelo en la región del Tirol fue declarada contraria al art. 56 TUE) y STJUE de 5 de marzo de 2002, Casos relacionados C-515/99, C-519/99 a C-524/99 y C-526/99 a C-540/99, *Hans Reisch and Others*.

¹⁵ DOUE L 315/1, 14 de noviembre de 2012.

¹⁶ Véase artículos 23.2 (propietarios) y 68.7 (arrendatarios) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (BOE 29 de noviembre de 2006, núm. 285, p. 41734); los dos artículos no se introdujeron hasta 2010, por la Ley 39/2010, de 22 de diciembre.

¹⁷ Véase H. SIMÓN MORENO, *The regulation of the right to housing in certain European countries* (2013), comunicación presentada en el Seminario DAAD «The Housing Markets of Southern Europe in face of the crisis», pp. 1-5, diciembre 2013, Hochschule Zittau/Görlitz, Görlitz (Alemania).

¹⁸ SERVICIO DE ESTUDIOS CATALUNYACAIXA, *Informe sobre el sector inmobiliario residencial en España*, enero (Barcelona, 2012), disponible en https://www.catalunyacaixa.com/docsdlv/Portal/Ficheros/Documentos/Inmobiliari_enero_2012.pdf (última consulta 18 de marzo de 2014) pp. 99-103.

¹⁹ Véase *infra* para más información sobre este concepto.

²⁰ <http://www.dinheirovivo.pt/Mercados/Artigo/CIECO046438.html?page=1>.

²¹ ASSOCIAÇÃO LOSBONENSE DE PROPRIETÁRIOS, *Retrato da Habitação em Portugal: Características e Recomendações* (Lisboa: 2011), p. 16. Disponible en <http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fobservatorio-lisboa.eapn.pt%2Fdownload.php%3Ffile%3D215&ei=JuYnU4qIA-el0QXQsYGQCg&usq=AFQjCNHqMMo8IFtvdRampNXER6jgQc8xjA&sig2=-1bSh3hMbyC1bAdpLa1rKw&bvm=bv.62922401.d.d2k> (última consulta 18 de marzo de 2014).

²² BANCA D'ITALIA, «I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010», Anno XXII- 25 de enero de 2012, núm. 6, 31 y 79 *et seq.* Disponible en http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll_stat/suppl_06_12new.pdf (última consulta 18 de marzo de 2014).

²³ Véase V. TZELEPI, *The evaluation of the mixed work contract based residence as an investment* (en griego: «Η αξιολόγηση της εργολαβικής κατοικίας ως επένδυση»), (te-

sina de MBA, Universidad de Piraeus, 2007), disponible en: <http://digilib.lib.unipi.gr/dspace/bitstream/unipi/1753/3/Tzelepi.pdf>.

²⁴ Se puede encontrar una comparativa de ámbito europeo sobre el rendimiento del alquiler en *Global Property Guide* (<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/rent-yields>, última consulta 20 de marzo de 2014). Este muestra una pequeña diferencia entre los países comparados en este estudio por lo que respecta al rendimiento bruto del alquiler: mientras que el rendimiento en España, Portugal, Alemania e Italia son bastante similares (desde el 3,84% de Italia al 4,42% de Alemania), el rendimiento bruto en Austria, Malta, Suiza y Grecia se sitúa por debajo del otro grupo [desde el 2,87% de Grecia al 3,54% de Austria]. Los países europeos con mayor rendimiento bruto de alquiler son principalmente los países de Europa del Este (desde Moldavia (10%) a Hungría (5.83%)), mientras que el rendimiento bruto del alquiler en los Países Bajos es del 5,68%, del 5,18% en Dinamarca y solo del 2,09% en el Reino Unido.

²⁵ UBS, «UBS Swiss Real Estate Bubble Index: 1Q 2013», *Swiss Real Estate market* (2013).

²⁶ HAUS UND GRUND, *Mehrheit der Wohnungen erwirtschaftet keinen Gewinn*, nota de prensa de 7 de abril de 2008, disponible en: http://www.hausundgrund.de/presse_582.html

²⁷ Véanse estas diferencias en K. DOL & M. HAFFNER, *Housing Statistics in the European Union 2010* (The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations, September 2010), p. 121.

²⁸ Aunque aún cuestionables, véanse los datos recientes y la discusión en <http://www.theguardian.com/society/2014/feb/23/europe-11m-empty-properties-enough-house-homeless-continent-twice> (última consulta 7 de marzo de 2014). Los países del sur de Europa, aquellos más perjudicados por la crisis tienen un número muy elevado de vivienda vacía, como Portugal (735.000), España (3,4 millones), Italia (2-2,7 millones) y Grecia (300.000).

²⁹ Todos los porcentajes son en relación con el parquet total de viviendas.

³⁰ K. DOL & M. HAFFNER, *Housing Statistics in the European Union* (2010), 63.

³¹ Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (BOE núm. 153, 27 de junio de 2013, p. 47964).

³² Véase *infra* más detalles sobre el fenómeno del «mercado negro».

³³ RJ 1996, 3870.

³⁴ RJ 2003, 5331.

³⁵ Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, que regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016 (BOE 10 de abril de 2013, núm. 86, p. 26623).

³⁶ Decreto-Ley 135/2004, de 3 de junio, modificado por el Decreto-Ley 54/2007, de 12 de marzo.

³⁷ BOE 5 de junio de 2013, núm. 134, p. 42244.

³⁸ En este sentido, véase las sentencias del TS de 26 de marzo de 1979 (RJ 1979, 1189) y de 3 de abril del 1984 (RJ 1984, 1923), y de las AP de las Islas Baleares de 27 de octubre de 2000 (JUR 2001, 27151) y Cádiz de 20 de abril de 2009 (JUR 2009, 272933).

³⁹ Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda, BOE núm. 50, de 27 de febrero de 2008, p. 11653.

⁴⁰ Ver algunos ejemplos en OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA, *Fórmulas alternativas a la compra y al alquiler en el acceso a la vivienda*, mayo 2013, pp. 8 y 9; disponible en http://bideoak2.euskadi.net/debates/vivienda/alternativas_a_la_compra_y_alquiler_de_vivienda.pdf (visitado el 30 de marzo de 2014).

⁴¹ Siguiendo el BGB, este derecho de garantía no puede hacerse valer para futuras reclamaciones de indemnización ni para rentas de los periodos posteriores al presente año y al posterior del contrato de arrendamiento, y el derecho de garantía se extingue con la retirada de los bienes del inmueble, excepto si la retirada se produce sin el conocimiento o a pesar de la objeción del propietario (§562a BGB). En este sentido, el propietario puede impedir la retirada de los objetos sujetos al derecho de garantía, incluso sin tener que recurrir a los tribunales, en la medida que tiene el derecho de oponerse a la retirada (§562b BGB). Finalmente, el arrendatario puede evitar los efectos del derecho de garantía del arrendador a través de la constitución de una garantía alternativa (§562c BGB). En caso de impago de la renta,

el propietario puede iniciar un procedimiento de ejecución de estos bienes con preferencia a otros acreedores (art. 50 *Insolvenzordnung* 1994, 5 de octubre de 1994 (BGBl. I S. 2866).

⁴² Primero, a través del artículo 4 de la Ley 37/2011, de 10 de octubre (BOE 11 de octubre de 2011, núm. 245, p. 106726), y más recientemente por la Ley 4/2013.

⁴³ C. SCHMID, *Comparative tenancy law and black rental contracts in Europe*, sesión plenaria, 25º Congreso internacional de la *European Network for Housing Research* (Tarragona, España, junio de 2013). Véase toda la sesión en <http://www.youtube.com/watch?v=XGzUHqd8HD4> (última consulta el 20 de noviembre de 2013).

⁴⁴ GESTHA, *Informe de rentas sumergidas en España*, 4a Ed. (Madrid, 2008).

⁴⁵ DOUE 28 de febrero de 2014, L 60/34. Disponible en <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2014:060:0034:0085:ES:PDF>.

⁴⁶ Véase la importancia de este fenómeno en el origen y expansión de la crisis financiera de 2007 en S. NASARRE AZNAR, *A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain* (2014), pp. 50-53.

⁴⁷ Véase *infra*.

⁴⁸ TENLAW *Spanish report*, Part I, p. 43. En relación al esfuerzo económico familiar de las nuevas tenencias intermedias en Cataluña (propiedad compartida y propiedad temporal) comparándolas con la propiedad «tradicional» y con el alquiler, ver S. NASARRE AZNAR y M. J. SOLER TARRADELLAS, «Otras formas de acceso a la vivienda. Las tenencias intermedias: antecedentes, concepto y cálculo del esfuerzo familiar», *Apunts d'Habitatge*, Observatori Local de l'Habitatge, Diputació de Barcelona, núm. 4, 3er trimestre 2013, pp. 18 a 29. Disponible en http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cad=1&cad=rja&ved=0CDIQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.diba.cat%2F%2Fdocument_library%2Fget_file%3Fuuid%3Dc05ac517-7d76-48ae-985b-e2224c919858%26groupId%3D479934&ei=kcXjUqzQG8uUhQfb_YGgAw&usg=AFQjCNEM1L8dn0TXQ40Nhcswr8ycb1iBYg&sig2=D6PGzQSIqPUIJzSQOuOgQ (consultado el 25 de enero de 2014).

⁴⁹ Los dos pueden acordar aumentos futuros de la renta según el §§ 557a (*Staffelmiete*) y 557b (*Indexmiete*) BGB. Si se aplica alguno de esos sistemas, se excluye la aplicación del §558 BGB.

⁵⁰ TENLAW, Informe alemán, p. 144.

⁵¹ Ver *supra*.

⁵² Las cooperativas de vivienda y organizaciones similares no se tienen en consideración en este trabajo ya que se basan en instituciones existentes de derecho privado, como arrendamientos o derechos de uso, de modo que no añaden una alternativa real al ordenamiento jurídico.

⁵³ Ver sus grandes rasgos en S. NASARRE AZNAR & H. SIMÓN MORENO, *Fraccionando el dominio: las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda* (2013), pp. 3086-3088.

⁵⁴ Ver Ch. SCHMID, *Comparative tenancy law and black rental contracts in Europe*.

⁵⁵ Por ejemplo, en un contrato de 4 años, el arrendatario que quiere dejar la vivienda en el primer mes deberá pagar la renta durante los primeros seis meses. Después, 3 meses de renta por los restantes 3 años y medio mes por la mitad de año.

⁵⁶ Ver, en este sentido, las SSAP Tarragona 26 de abril de 2011 (AC 2011, 1306) y 9 de noviembre de 2010 (AC 2011, 123) y SAP Valencia 18 de abril de 2006 (JUR 2006, 272770).

⁵⁷ J. KEMENY, *The myth of homeownership. Private versus public choices in housing tenure* (London: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1981), pp. 156-159.

⁵⁸ Ver la discusión en S. NASARRE AZNAR, *A legal perspective of the origin and the globalization of the current financial crisis and the resulting reforms in Spain*, pp. 38-39.

⁵⁹ FOTOCASA, *Los españoles y su relación con la vivienda*, Fotocasa.es trends, 2011, pp. 7 y 9, disponible en <http://trends.fotocasa.es/pdf/trends.pdf> (visitado el 30 de marzo de 2014).

⁶⁰ S. NASARRE AZNAR & H. SIMÓN MORENO, *Fraccionando el dominio: las tenencias intermedias para facilitar el acceso a la vivienda* (2013), 3083-3085.

*(Trabajo recibido el 15-7-2014 y aceptado
para su publicación el 25-7-2014)*